



**Consignes générales : si dans votre analyse des calculs sont à effectuer, ceux-ci devront être portés sur la copie comme faisant partie de la démarche structurée mise en œuvre pour répondre à la demande formulée.**

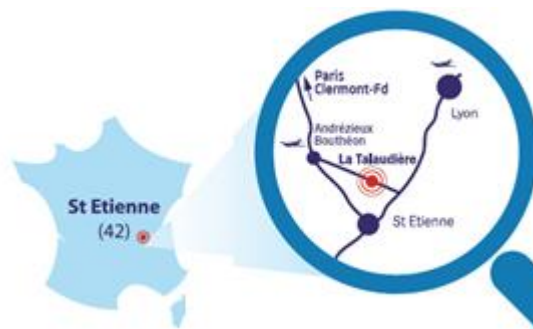
## Contexte Technico Commercial

FILTRINOV SAS, créée en 2005, est une entreprise familiale implantée dans la Zone Industrielle La Chazotte, 3 rue Gustave Eiffel à LA TALAUDIÈRE (42350).

La société fabrique et commercialise **des systèmes de filtrations compactes** (ou blocs de filtrations) à destination des piscines privées.

**Son marché est**, par conséquent, **directement lié à celui de la piscine**. En effet, la filtration est un élément indispensable au fonctionnement d'une piscine.

FILTRINOV propose plusieurs **familles de produits** liées à la **filtration compacte** (faciles à installer/utiliser et conçus pour tout type de piscine) :



**blocs de filtration**



**Filtration + nage contre-courant**



**murs filtrants**



**pièces et accessoires**



FILTRINOV s'adresse à une **clientèle de constructeurs de piscines, distributeurs piscinistes et installateurs de piscines**. Ses produits sont exportés dans de nombreux pays à travers le monde aussi bien en France qu'à l'international.



Disposant d'un Bureau d'études, la société développe et conçoit régulièrement de nouveaux produits afin d'élargir sa gamme. Cela lui permet de développer rapidement, à moindre coût et en toute autonomie, des produits spécifiques aux demandes des clients.

## Problématique professionnelle

A ce jour, FILTRINOV est en plein essor. Son savoir-faire de spécialiste de la «**filtration compacte**» a engendré une progression importante de son portefeuille clients et de son chiffre d'affaires. A ce titre, en 2022, elle a réalisé un chiffre d'affaires de près de 3 millions d'euros avec un effectif de 13 salariés. Pour cela, elle s'appuie sur sa **force de vente** et sur une **politique de communication** axée principalement sur la participation à des salons professionnels. La direction cherche à assurer la poursuite du développement de l'activité.

Face à la situation sanitaire et économique, la stratégie commerciale de FILTRINOV s'oriente notamment sur la démultiplication des prises de contact. Ces dernières années, le marché de «la piscine et du spa» a été marqué par de nouvelles tendances. C'est pourquoi, la direction souhaite **conforter les relations commerciales avec sa clientèle potentielle** et **promouvoir l'ensemble des références**.

## Votre place dans la société

Monsieur Maxime SAUSSAC, Directeur Général et Commercial France, vous charge en tant que stagiaire Technico-commercial(e), nouvellement recruté(e), de prospecter et fidéliser la clientèle, valoriser les produits notamment la gamme «murs filtrants» qui connaît un fort développement.

Votre mission s'articulera autour de deux dossiers :

- **l'analyse des performances et la promotion des ventes ;**
- **l'intégration du digital dans la relation client.**

## PREMIÈRE PARTIE : ANALYSER LES PERFORMANCES ET PROMOUVOIR LES VENTES

Afin de confirmer son orientation relative au développement de la gamme "Murs filtrants" et de réaliser les bons choix, M. SAUSSAC souhaite avoir une analyse des performances collectives et individuelles. Dans un contexte porteur, il souhaite poursuivre son développement notamment en assurant une présence maximale sur le terrain, optimisant le show room créée en 2020 et en faisant monter en compétences ses équipes.

Vous vous appuierez sur les documents mis à votre disposition pour répondre aux questions suivantes.

- 1.1 Mesurer et analyser à l'aide d'un tableau de bord les performances collectives de FILTRINOV.**
- 1.2 Analyser les ventes de la zone Est.**
- 1.3 Apprécier la capacité du technico-commercial à couvrir la zone Est. Conclure**
- 1.4 Élaborer la grille d'évaluation à utiliser lors de la réception des dossiers de candidature pour le poste d'animateur commercial.**
- 1.5 Proposer : - le contenu de la formation destinée au futur(e) recruté(e) concernant les avantages et inconvénients des systèmes de filtration compacte par rapport à la filtration classique en local technique,  
- une fiche descriptive de l'offre MUR FILTRANT GS Standard qui pourrait être transmise aux technico-commerciaux de ses distributeurs .**

## **DEUXIÈME PARTIE : INTÉGRER LE DIGITAL DANS LA RELATION CLIENT**

Afin de développer les partenariats et pérenniser ses relations commerciales avec ses clients, FILTRINOV envisage de mettre en place des opérations d'animations de réseaux (intégrateurs, distributeurs, revendeurs et installateurs) complémentaires. Cela permettrait d'intensifier sa présence sur sa zone d'activité et de s'adapter au contexte environnemental.

Conscient de l'évolution des comportements d'achat, M Maxime SAUSSAC a pour objectif de d'intensifier sa présence digitale et sa visibilité sur internet. Pour développer l'e-réputation et ainsi améliorer l'expérience client, il souhaite que vous établissiez un diagnostic de l'intégration des supports digitaux au sein de FILTRINOV.

Il vous est demandé de réaliser certaines missions préparatoires :

**2.1 Proposer en les justifiant des actions complémentaires d'animation du réseau de ses partenaires.**

**2.2 Analyser la page d'accueil du site web de FILTRINOV et conclure.**

**2.3 Analyser les performances de l'activité des supports digitaux.**

**2.4 En la justifiant, présentez la stratégie digitale à mettre en œuvre.**

### **Liste des annexes**

<b>Annexe 1</b>	Présentation de FILTRINOV	Page 4
<b>Annexe 2</b>	Le marché de la piscine et de la filtration	Page 7
<b>Annexe 3</b>	Données secteur Est	Page 9
<b>Annexe 4</b>	Annonce de recrutement	Page 10
<b>Annexe 5</b>	L'équipement des piscines	Page 11
<b>Annexe 6</b>	Systèmes de filtration	Page 12
<b>Annexe 7</b>	Local technique classique	Page 13
<b>Annexe 8</b>	Système de filtration compacte	Page 14
<b>Annexe 9</b>	Le modèle GS14 « Mur filtrant »	Page 15
<b>Annexe 10</b>	Page accueil site web FILTRINOV	Page 16
<b>Annexe 11</b>	Page Facebook	Page 17
<b>Annexe 12</b>	Activité des supports digitaux FILTRINOV	Page 18
<b>Annexe 13</b>	Les supports digitaux qui comptent	Page 18

## Annexe 1 - Présentation de FILTRINOV

### Les principales dates

2005	Création de la société par Maxime et Fabien SAUSSAC et lancement de la gamme "blocs de filtrations"
2012	Création du produit Jet luxe permettant la nage à contre-courant.
2013	 <p>Filtrinov est retenu pour la rénovation des filtrations des 21 piscines d'un fleuron de l'hôtellerie azurée : le Mas d'Artygny.</p>
2014	<p>La société met un pied au Qatar (Moyen Orient)</p>  <p style="text-align: center;">Un des 1000 blocs vendus</p>
2015	Lancement d'une nouvelle innovation : le mur filtrant.
2017	Doublement de la capacité d'assemblage et stockage, qui passe de 800 à 1600 m <sup>2</sup>
2018	Création d'un nouveau produit sur demande : la palette filtrante Quick Filtre.
2019	<p>Lancement de deux nouveautés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un local technique compact enterré (LS),</li> <li>- un système complémentaire à la filtration : Le boîtier connecté OKLYN qui permet de contrôler les équipements de la piscine à distance et d'optimiser leur fonctionnement (filtration, hivernage).</li> </ul>
2020	Agrandissement de FILTRINOV avec notamment création d'une salle de réception et showroom (fournisseurs, clients...)

### La structure de la société



## Annexe 1 (suite) - Présentation de FILTRINOV







FILTRINOV assure en interne l'intégralité de l'assemblage de ces produits. La mise en place des procédures de tests et d'essais garantit la qualité et la longévité à tous ses produits.

L'enrichissement de la gamme est assuré par la création permanente de nouveaux produits. FILTRINOV s'appuie sur un bureau d'études intégré, où les produits sont conçus en 3D et permet d'apporter des solutions personnalisées.

Vue de l'atelier d'assemblage

### Les produits et les principaux fournisseurs

Produits	Fournisseurs	
Les pompes		Entreprise allemande qui se caractérise notamment par une forte orientation client, un haut niveau d'expertise et le développement de solutions personnalisées.
Les pièces thermoformées		Spécialiste du thermoformage dans l'Ain, ses valeurs reposent sur la qualité liée à l'industrie française, la proximité avec les clients, la réactivité et le contact.
Les filtres		Fabricant français de solutions pompes, filtrations depuis 1958 en Isère. Ses garanties reposent sur un approvisionnement rapide, une qualité à des prix compétitifs et un contact privilégié.
Les projecteurs LED, les électrolyseurs de sel Coffrets des blocs électriques		Située à Marseille et spécialiste de la fabrication d'équipements de piscines. Reconnue pour sa maîtrise totale de la fabrication, ses valeurs sont orientées sur la confiance et le respect avec ses partenaires ainsi que sa contribution au développement durable par la réduction de la consommation d'énergie et d'eau.

### L'entreprise en quelques chiffres

#### Évolution chiffre d'affaires en euros de la société sur les six dernières années

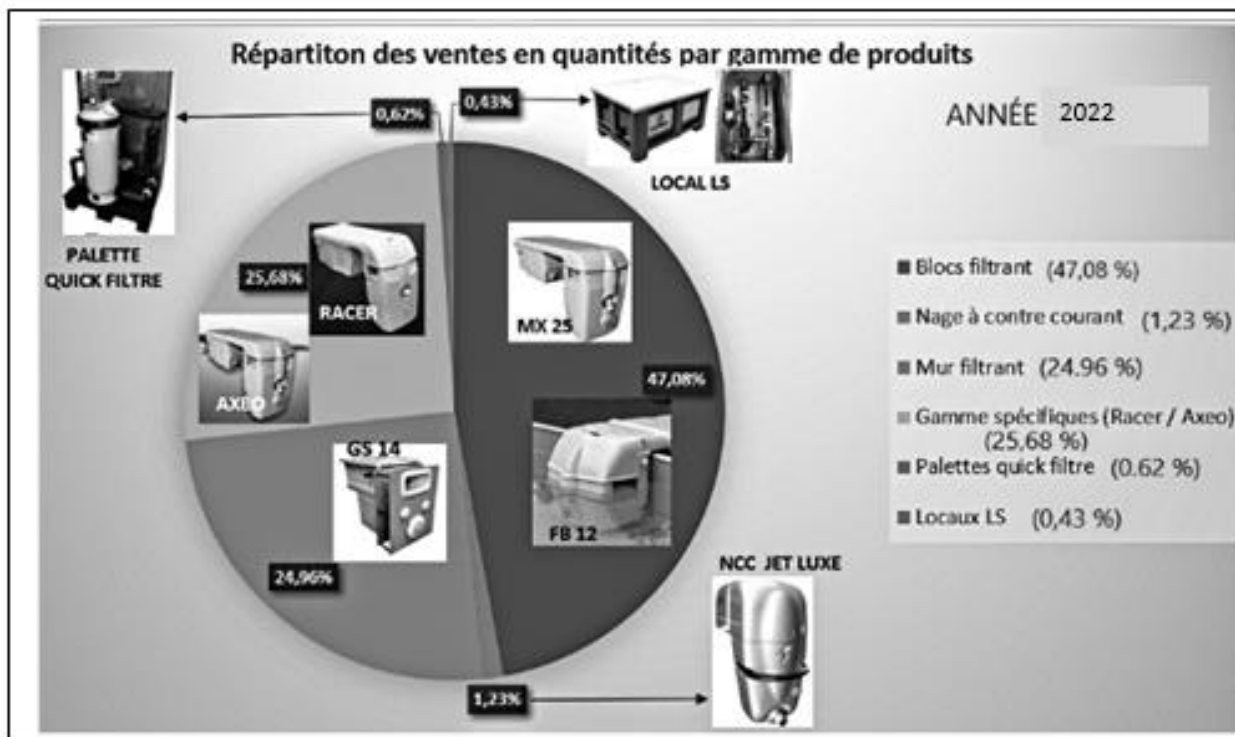
Années	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CA total	1 398 300	1 674 400	1 848 900	2 139 800	2 257 400	2 958 600
CA export	362 100	590 500	452 800	434 400	467 500	602 200
Marge	340 000	405 000	429 800	504 500	565 000	769 500

#### Évolution du nombre de clients mouvementés et du nombre de factures par clients sur les trois derniers exercices comptables

Années	2020	2021	2022
Nombre de clients actifs	344	353	395
Nombre de factures	1 586	1 849	2 571

#### Évolution des ventes de produits en quantités sur les 3 derniers exercices comptables

Familles de produits	2020	2021	2022
Blocs filtrants	864	904	992
Nage à contre-courant	23	32	26
Murs filtrant GS14	161	288	526
Gamme spécifiques (Racer / Axeo)	415	660	541
Palettes quick filtre		7	13
Locaux LS			9



### L'organisation commerciale

Trois segments sont présents dans son portefeuille clients :

- d'intégrateurs : fabricants de structures de piscines en kit ou prêtes au bain,
- de distributeurs : centrales d'achat ou des entrepôts logistiques (travaillent qu'en B to B),
- de revendeurs ou revendeurs-installateurs : indépendants ou franchisés, ils peuvent soit vendre des piscines en kit (installation par le client), soit proposer une solution prête au bain (installation de la piscine par le professionnel).

FILTRINOV a une zone de chalandise internationale et gère un portefeuille de 400 clients, dont une cinquantaine à l'export (principalement en Europe, où l'Italie constitue le deuxième marché de la société, soit 20 % du CA).

La société travaille avec des **grands comptes** parmi lesquels :

- **SCP FRANCE**, filiale du groupe américain POOLCORP, leader mondial de la distribution de matériels, équipements et produits associés pour le marché des piscines privées et publiques, Cette entreprise internationale compte 16 agences en Europe dont 7 en France.



- **INTERPLAST**, Filiale du groupe italien FITT, disposant d'un entrepôt logistique en France, elle propose une gamme diversifiée de produits destinés aux piscinistes,
- **HYDRALIANS**, enseigne du groupe DESCOURS & CABAUD, comprend un réseau de 62 agences de proximité réparties sur le territoire national.

Les **grands comptes** sont gérés par **Monsieur SAUSSAC**. Son rôle consiste à être référencé

auprès des **centrales d'achat et des principaux distributeurs**, de négocier les quantités, la politique tarifaire (prix, remise, BFA –*Bonus En Fin d'Année*- en fonction du niveau de chiffre d'affaires réalisé) et de rédiger les différentes clauses des contrats d'approvisionnement.

Les différents **points de vente** ou **agences** (revendeurs ou revendeurs installateurs) sont gérés par les **technico-commerciaux**. Au niveau national, le territoire est divisé en **deux zones** : l'Ouest et l'Est. Chaque secteur est couvert par un technico-commercial itinérant dont le rôle est de former et d'apporter un appui logistique et technique aux points de vente dont il a la charge.

Remarque : les zones géographiques ont été conçues avec l'objectif de créer deux portefeuilles équilibrés.

### **La politique de communication FILTRINOV**

La société communique par le biais de Salons, de publications dans les revues spécialisées (Eurospapools), de son site internet, de sa force de vente et sur le réseau social Facebook.



salon ForumPiscine en Italie

### **La concurrence**

Le marché est atomisé, mais FILTRINOV doit principalement faire face en concurrence directe au leader mondial de la filtration monobloc, l'entreprise Desjoyaux. Les blocs de filtration Desjoyaux sont intégrés à leurs piscines.

De manière indirecte, FILTRINOV doit également composer avec la filtration traditionnelle sous forme de réseaux qui nécessite un espace de stockage pour recevoir les différents éléments.

*Sources : Données internes à l'entreprise*

## **Annexe 2 – Le marché de la piscine et de la filtration**

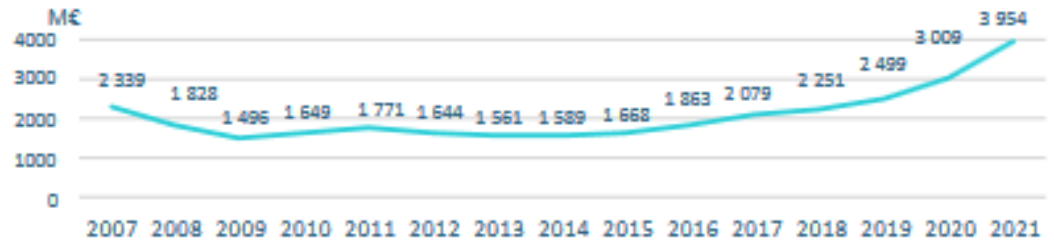
### **Un marché de près de 4 milliards d'euros en 2021**

En 4 ans, le marché des piscines a presque doublé, passant de plus de 2 milliards d'euros à près de 4 milliards d'euros. 56 % du chiffre d'affaires provient de la vente de piscines et de services liés (2,2 milliards) et 44 % de la vente de produits et matériels (1,7 milliard). 15 % du chiffre d'affaires des fabricants et distributeurs de matériels liés aux piscines est réalisé à l'international, soit 255 millions d'euros : un chiffre en hausse de +39 % entre 2020 et 2021.

En 2021, la France passait le cap des 3 millions de piscines privées. Un marché en constante progression pour la 6ème année consécutive ! Avec plus de 3 millions de bassins aménagés (>10m<sup>2</sup>) pour la baignade, notre pays est le **premier marché en Europe et le deuxième marché au monde**, derrière les Etats Unis. En France, on compte **1 piscine pour 38 habitants**, au même niveau que l'Espagne, qui en compte 1 pour 37 habitants, loin devant l'Italie (1 pour 180), l'Allemagne (1 pour 112) ou le Portugal (1 pour 105).

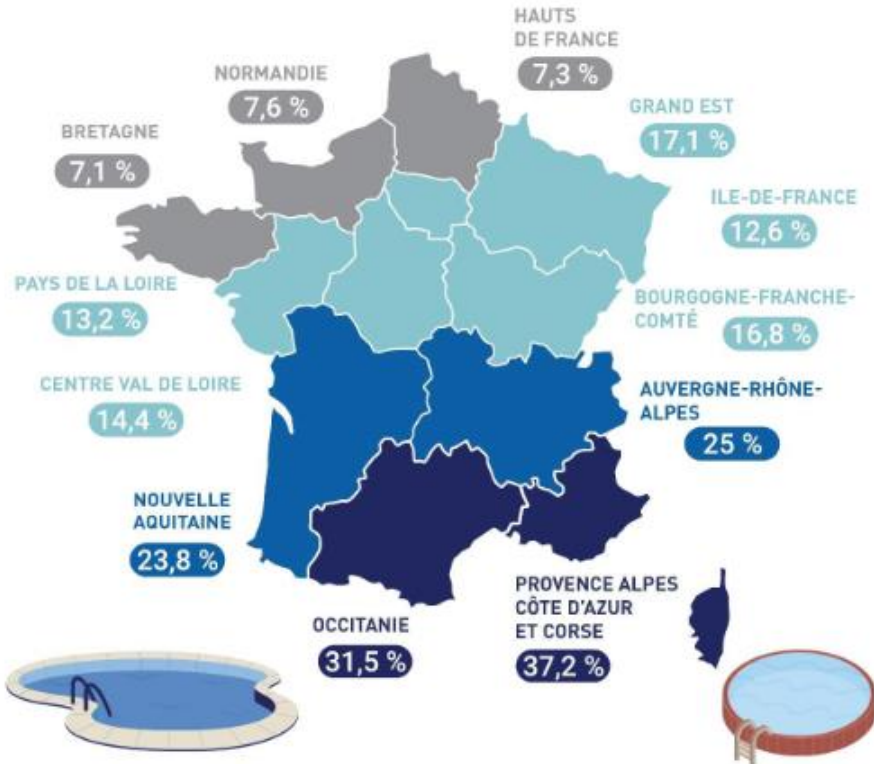


**3 954 M€ H.T.**  
de CA en 2021



Le [marché de la piscine](#) est en progression pour la 6e année consécutive, avec une **augmentation de 32% du chiffre d'affaires en 2021**, et de 22% du nombre de piscines construites en un an. L'activité négoce (vente de produits rattachés à la piscine) a vu son chiffre d'affaires augmenter de 33%.

### une concentration de piscines privées dans le sud



Source : FPP / Decryptis 2022. Etude sur les habitants de maisons individuelles conduite en 2022. ©Adocom-RP

source : fédération des professionnels de la piscine et du spa

### Plus nombreuses, plus petites, plus équipées, plus écologiques : les piscines se font une place chez tous les français !

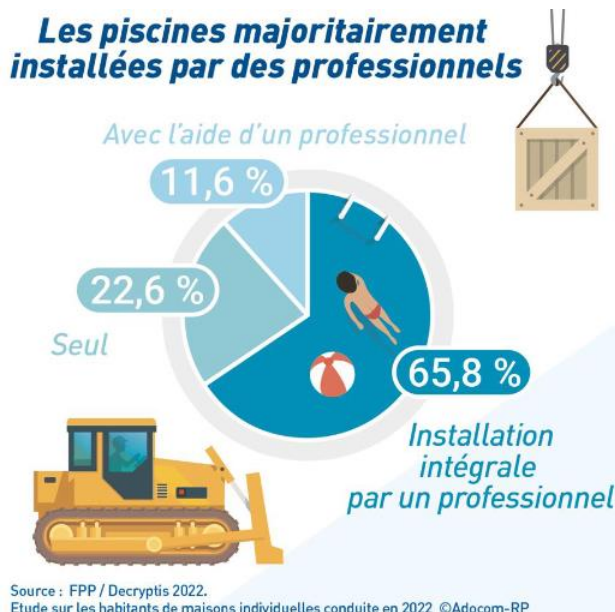
Selon les professionnels, sur 2022, l'évolution du chiffre d'affaires a été en moyenne de 18%. Malgré les risques de restrictions dus aux périodes de sécheresse, 400.000 piscines supplémentaires devraient être construites dans le pays d'ici à la fin 2024. En particulier dans des régions moins ensoleillées [...].

#### Des modèles plus petits

En France, on compte environ 3,2 millions de piscines privées en 2022. Un chiffre qui a doublé en dix ans et ce n'est pas fini. Ainsi, chez Mon de Pra, un fabricant de coques en polyester en Haute-Marne, tout le stock est déjà vendu. "On a une tendance sur 2023, sur le premier trimestre, à +20% par rapport à 2022, donc a priori la tendance est toujours bonne",

explique son directeur général, Xavier Simon. Les prix ont pourtant fortement augmenté, car la fabrication mobilise une dizaine de personnes durant deux jours pour une seule coque, avec un coût de l'énergie, et surtout des matières premières, toujours plus important. Jusqu'à 70% pour certains produits. [...]

Alors pour faire baisser le prix d'achat, les clients choisissent des modèles plus petits. Il faut tout de même compter 20.000 euros pour une piscine de moins de 10 m<sup>2</sup>, mais elle consommera moins d'énergie. "Moins elle est grande, moins il y a de dépenses énergétiques, moins il y a d'eau à mettre, et c'est important", admet Serge Hazard, PDG de Lorraine Piscines. Toutefois, les installateurs cherchent aussi à proposer d'autres économies sur le coût de fonctionnement. "On est en train de voir des systèmes pour fonctionner avec des panneaux solaires pour que toute la filtration et la pompe à chaleur soient complètement autonomes", ajoute-t-il. Plus petites, les piscines sont également mieux équipées pour faciliter leur entretien.



Les fabricants de piscines espèrent équiper 400.000 foyers de plus, 300 000 propriétaires de piscines annoncent qu'ils vont rénover leurs bassins d'ici à fin 2024 et le profil des détenteurs de piscines se diversifie de plus en plus.

[www.propiscines.fr](http://www.propiscines.fr)

### Annexe 3 – Données secteur Est

Années	2019	2020	2021	2022
CA France	1 396 100	1 705 400	1 789 900	2 356 400
CA zone Est	344 000	392 000	405 200	530 900

Types de clients	Année 2022		Année 2023 (objectif)
	Nombre de clients	CA total en €	Potentiel de prospects nouveaux à contacter
Revendeurs	50	318 500	121
Revendeurs-installateurs	55	212 400	110

#### Organisation de l'activité des technico-commerciaux

Chaque client (agence ou point de vente) doit être visité une fois par trimestre.

Amplitude horaire des journées de travail : 8 h 30 – 18 h 30

Temps moyen de transport par jour : 3 h                      Temps consacré au repas : 1 h 30

Durée moyenne d'une visite d'un point de vente ou agence : 1 h 30 mn

En tenant compte des congés payés, des formations et des salons, et des absences personnelles, le temps de présence du technico-commercial se répartit sur 42 semaines.

Le lundi matin et le vendredi après-midi sont consacrés à la préparation des entretiens et du reporting.

Pour la prospection, les résultats moyens obtenus sont les suivants pour 60 contacts il faut prévoir 30 premiers rendez-vous et 10 2<sup>ème</sup> rendez-vous.

source : interne

## Annexe 4 – annonce de recrutement

### Animateur des ventes filtration piscines (H/F)

Nous sommes spécialiste de la filtration piscine sans canalisation enterrée, crée il y a plus de 18 ans et disposant d'un réseau commercial en France et en Italie. La société met l'accent sur l'innovation, la personnalisation, et suit une politique RSE définie en collaboration avec l'ensemble des salariés. Elle est fière de mettre en avant des produits fiables, économiques et de qualité reconnue par des normes Iso et un Label France garantie.

#### Description du poste

Après une formation technique de 3 semaines, vous assurez le développement de votre activité par une présence active sur votre secteur.

Zone France - Rattachement N+1 : Directeur général et commercial

#### Vos missions :

- Assurer la performance commerciale globale du pôle "blocs de filtrations" en animant le réseau de distributeurs partenaires,
- Augmenter le maillage du secteur en identifiant des nouveaux potentiels partenaires,
- Piloter la politique commerciale et tarifaire sur l'ensemble du réseau (suivi CA, marges, remises, gammes, respect des process, bonnes pratiques, suivi de la satisfaction client, litiges...)
- Former et conseiller les équipes revendeurs sur les éléments techniques, les innovations produits, et les tendances marchés,
- Développer le réseau qualifié de spécialistes techniques de la pose d'éléments de filtrations,
- Assurer l'interface entre les clients et les services du siège (commande, sav, logistique...),
- Actualiser les tableaux de suivi de l'activité et assurer un reporting régulier,
- animer le showroom et prévoir une présence sur les événements & les plans d'actions associés
- Réaliser une veille concurrentielle sur le marché et proposer les ajustements nécessaires

#### Profil recherché

Titulaire d'un Bac+3/5 en développement de réseau commercial, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans dans l'environnement de la piscine qui vous a amené à manager un réseau de revendeurs (1 an exigé) sur le plan national ou international.

Vous êtes sensible à la technique produit et savez la vulgariser pour parler simplement en terme de bénéfices clients (économies, plaisir, confort, sécurité ...). Votre aptitude à accompagner et former les nouveaux entrants sera un atout majeur.

Vous êtes naturellement enthousiaste et faites preuve d'écoute, d'empathie, et de patience. Anglais nécessaire, une autre langue (Italien ou Espagnol apprécié).

Déplacements réguliers. Découchages à prévoir.

Maîtrise des outils informatiques modernes - Office, visio, messagerie.

#### Rémunération et avantages :

- un fixe basé sur votre expérience et vos compétences (40-50k€),
- Un variable basé sur les atteintes des objectifs (env 10k€),
- Une participation annuelle basée sur les résultats du groupe,
- Un véhicule de fonction 5 places, téléphone, ordinateur portable, remboursement des frais
- . Type d'emploi : Temps plein, CDI
- Lieu du poste : En présentiel (42250 LA TALAUDIÈRE), itinérance sur la zone (clients, salons, événements).

Dossier de candidature à transmettre à [m.saussac@fitrinov.com](mailto:m.saussac@fitrinov.com)

source : interne

### UN TRAITEMENT DE L'EAU RAISONNÉ

La désinfection de l'eau de piscine répond à des enjeux de santé publique et permet d'éliminer les bactéries et virus et de maintenir une eau propre. Les produits de traitements utilisés sont les mêmes que ceux utilisés pour le réseau d'eau potables des villes et disposent chacun d'une norme européenne. Pour une piscine, 80% de la qualité de l'eau provient de la filtration et 20% seulement de l'utilisation des produits de traitement de l'eau (ex chlore).

Pour maintenir un taux de désinfectant optimal, il existe aujourd'hui des appareils automatiques permettant de toujours respecter la juste quantité nécessaire et réduisant les risques de sous ou surconsommation de produit.



### NORME EUROPÉENNE ET GUIDE DU RECYCLAGE : LES PISCINISTES RENFORCENT LEUR MOBILISATION EN FAVEUR DE LA PRÉSERVATION DE L'ENVIRONNEMENT

[...]

Le bilan carbone annuel de l'exploitation d'une piscine s'élève à environ 250 kg de CO<sub>2</sub> pour une piscine de taille moyenne de 8x4 m, soit moins d'un aller-retour Paris/Marseille en voiture (env. 260 kg).

#### Norme environnementale : la France aux commandes d'un projet européen inédit



C'est une grande première dans le secteur de la piscine : les professionnels français réunis au sein de la FPP ont lancé un grand chantier visant à créer, avec l'AFNOR et le Comité Européen de Normalisation (CEN), une norme environnementale européenne d'ici début 2023.



[...] De fait, la maîtrise de l'impact environnemental nécessite d'équiper le bassin avec des équipements adaptés aux justes besoins et compatibles entre eux.

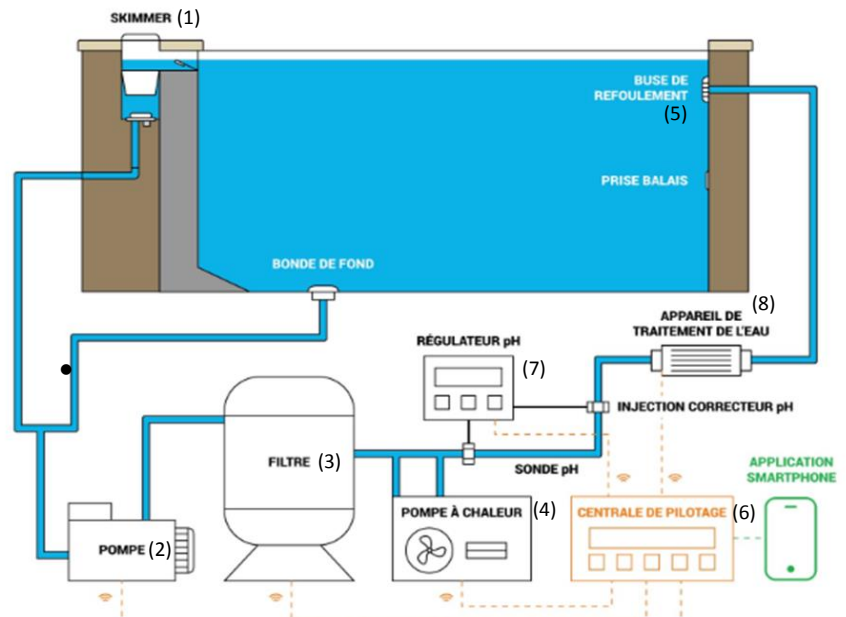
La future norme, à usage volontaire, vise à classer les performances environnementales des différents équipements entrant dans la composition d'une piscine : structure du bassin, pompe de filtration, réseau hydraulique, dispositifs de traitement de l'eau, de chauffage, d'éclairage, de nettoyage, couvertures, coffret de commande / gestion, etc.

Elle permettra de favoriser le développement de produits encore plus économes en énergie et respectueux de l'environnement. Il s'agira également de promouvoir les bonnes pratiques de durabilité (économie d'énergie et d'eau, réduction des déchets, du bruit ...). [...]

## Annexe 6 – Systèmes de filtrations

Le système de filtration d'une piscine assure 80% de la purification de l'eau. Les 20% restants sont pris en charge par les produits de traitement. **Si une piscine était un corps humain, la filtration serait le cœur et les poumons.** Autrement dit, elle joue un rôle incontournable pour le bon fonctionnement de l'ensemble. Le meilleur moyen d'assurer une bonne qualité de l'eau est, par conséquent, de mettre en place un système de filtration efficace.

Exemple d'installation en local technique



### Éléments d'un système de filtration

#### Le réseau hydraulique

Constitué de plusieurs canalisations, il assure la circulation de l'eau entre les divers composants du système de filtration, le local technique et le bassin.

#### Le skimmer (1) (ou écumeur de surface)

Installé à la surface de l'eau, il récupère l'eau du bassin ainsi que les impuretés. Muni d'un clapet antiretour, il est la bouche d'entrée menant au système de filtration.

#### La pompe de piscine (2)

C'est le "cœur" de l'installation qui véhicule l'eau sale depuis le skimmer jusqu'au filtre du système. Son préfiltre permet de retenir les plus grosses impuretés.

#### Le filtre (3)

Que ce soit un filtre à sable ou à cartouche, la matière filtrante a pour fonction de retenir les impuretés de l'eau. Une de ses caractéristiques principales est sa finesse en micromètres (ex : filtre à sable en moyenne 40  $\mu$ ).

#### Les buses de refoulement (5)

Ces buses de refoulement redirigent l'eau propre extraite du filtre vers le bassin.

Il peut être ajouté des équipements complémentaires : Une **pompe à chaleur de piscine (4)** pour chauffer le bassin, augmenter le confort, prolonger les périodes de baignade ; un **régulateur de pH (7)**; un appareil d'analyse et de **traitement de l'eau automatique (8) (\*)**, etc.

(\*) Exemple de traitement à l'aide d'un électrolyseur au sel. Le principe : Une électrolyse transforme le sel (en faible teneur dans l'eau du bassin) en chlore afin de tuer les micro-organismes et éviter la formation d'algues.

Le tout est géré par une **centrale de pilotage (6)** qui permet également de passer la filtration en mode manuel ou automatique.

## Annexe 7 – Local technique classique

### Principe du local technique classique

Ces équipements techniques encombrants doivent être stockés au sec et à l'abri de la chaleur ou du froid. Un local technique est donc incontournable pour les abriter, les préserver. Suivant sa taille, il permet également de ranger et de stocker un grand nombre d'équipements, d'accessoires et de produits divers (bâches, robot, produits d'entretien...).

Il est important que le local soit au plus près de la piscine pour des raisons techniques : baisse de la puissance de la pompe, longueur de canalisations, risque de fuite...



Le prix de ce local technique dépend de sa taille, de ses matériaux, ainsi que des finitions et options souhaitées. Il doit être réalisé en même temps que les travaux d'installation de la piscine. Son coût global moyen peut varier de 1000 € à plus de 6 000 €. A cela s'ajoute le prix de la construction d'une dalle en béton par un professionnel afin de renforcer le support du local.

### **La bonne conception d'un local technique de piscine** (d'après le site guide-piscine.fr)

Il doit toujours répondre à certains critères pour s'assurer d'une durée de vie longue et des équipements préservés. Il ne doit pas se situer à plus de 10 mètres du bassin, en sachant que le plus près sera le mieux sinon le rendement est perturbé par les pertes de charge (\*).

Prévoir une surface suffisante est nécessaire pour pouvoir réaliser toutes les opérations de maintenance et d'entretien facilement dans le local technique. [...] La pompe doit être surélevée afin d'éviter qu'elle soit au contact de l'eau en cas de fuites ou d'écoulements.

Le sol du local technique doit être aménagé de telle sorte que l'eau puisse être évacuée en cas d'écoulements : il peut s'agir d'un siphon ou de canalisations.

### **Le choix de la dimension d'un local technique de piscine**

Sa dimension dépend de son utilisation. En effet, s'il n'est voué qu'à abriter la pompe et le filtre, un simple coffret technique de jardin de quelques dizaines de centimètres carré suffit.

En revanche, en cas de stockage de l'ensemble des accessoires et des équipements utiles à la piscine, et éventuellement de l'aménagement des espaces de confort, il faut prévoir une surface plus importante [...].

Enfin, en fonction de la taille du local technique, des démarches administratives doivent être réalisées :

- Inférieure à 2m<sup>2</sup> : Aucune démarche,
- De 2 à 20 m<sup>2</sup> : Déclaration préalable de travaux,
- Supérieur à 20m<sup>2</sup> : Permis de construire.

Source : <https://www.guide-piscine.fr/local-technique>

(\*) **Perte de charges** : perte d'énergie dans une canalisation lors de l'écoulement d'un fluide

## Annexe 8 - Systèmes de filtration compacte

Le principe des **systèmes de filtration compacte** (ou blocs de filtration ou monobloc) est un espace technique de taille réduite, contenant tous les éléments nécessaires à la filtration de l'eau et que l'on place sur un coté du bassin. Il est surtout utilisé pour les piscines enterrées.

Hormis les cas où il faut installer une canalisation d'évacuation des eaux, ce système peu encombrant supprime donc l'obligation de poser un réseau de tuyauterie complexe.

**Il existe deux modèles** : L'un s'installe à cheval sur le bord de la piscine (le bloc filtrant ou hors-bord), l'autre à l'extérieur de la paroi du bassin (**le mur filtrant**).

Les fabricants proposent des modèles toujours plus performants, de plus en plus compacts, qui s'adaptent à presque tous les types de piscine maçonnées ou à coques, avec la possibilité de rajouter des équipements optionnels comme un projecteur ou la nage à contre-courant. Le coût sans option peut varier entre 1 000 et 2 500€.

Un système de filtration compacte s'installe ainsi très simplement aux abords de la piscine (2 personnes suffisent) et fonctionne de façon automatique.



*Exemples de groupe de filtration intégré*

Toutefois, la puissance de ces blocs ne garantit pas un traitement optimum de l'eau pour les grandes piscines. Et il n'est pas recommandé d'installer une filtration monobloc si la longueur de la piscine dépasse 10 mètres, ou si la forme de la piscine est complexe ou en « haricot ».

### Les deux types de filtration compacte

<p style="text-align: center;"><b>Le bloc filtrant, ou hors-bord</b></p> <p>Pratiquement posé sur le bord de la piscine, il nécessite très peu de travaux et peut être rajouté lors d'une rénovation.</p>		
<p style="text-align: center;"><b>Le mur filtrant</b></p> <p>Idéal pour bassin en blocs polystyrène, parpaings ou blocs à bancher béton, il s'intègre parfaitement à la paroi de la piscine. A éviter pour une rénovation.</p>		

L'eau est aspirée au niveau du skimmer **(A)** et véhiculée vers le filtre via la pompe. Elle est ensuite rejetée dans le bassin au niveau des buses de refoulement **(B)**. En **(C)**, un trop plein est à connecter à l'évacuation des eaux pluviales.

Ces deux types de filtration compacte peuvent avoir les mêmes options : Une dérivation pour ajouter une pompe à chaleur et/ou un électrolyseur au sel, gestion du système via une application Smartphone. Leur coque, généralement en ABS est traitée anti U.V.

## Annexe 9 – Le modèle GS14 «Mur filtrant »



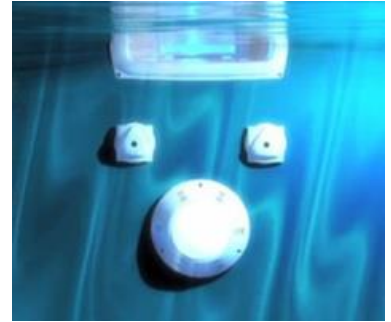
Vue de face



Installation



Vue intérieure



Vue de la piscine

Idéal pour la construction de piscines en blocs polystyrène, blocs à bancher béton ou parpaings. Taille de piscine maxi : 8 x 4 x 1.6 mètres

### Équipement standard

- Capot amovible muni de sécurités mécaniques
- Boîtier de commande pour la filtration (automatique ou manuel) et pour l'éclairage
- Partie enterrée regroupant :
  - La pompe de filtration (14 m<sup>3</sup>/h)
  - Les équipements optionnels
- Une cartouche de filtration amovible avec panier ramasse feuilles
- Skimmer grande meurtrière pour aspiration basse et 2 Buses de refoulement orientables
- Projecteur LED Couleur + Télécommande



### Caractéristiques Techniques

Pompe de filtration 14 m<sup>3</sup>/h 0,5 kW

Filtre à cartouche :

- Finesse : 25 μ
- Surface : 4,5 m<sup>2</sup>

Projecteur : 270 Led – 15.9 W

Coque : POLYESTER

Encombrement : 1,2 x 0,8 x 0,9 m

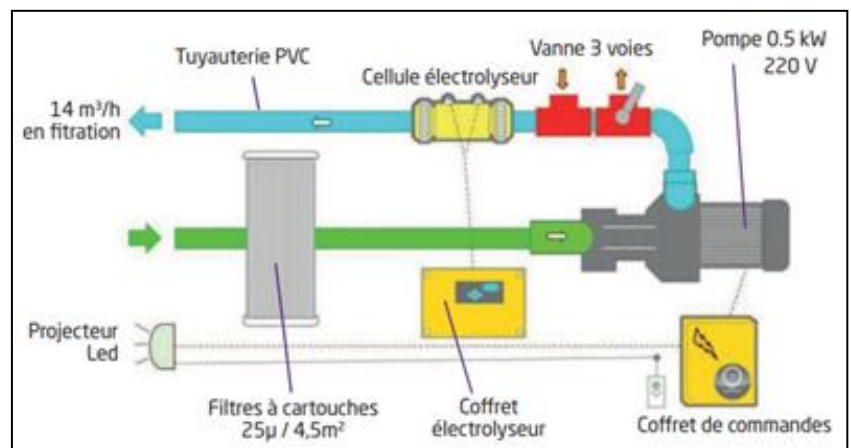


Schéma de principe du GS14 VT E

### Options intégrables

Sont disponibles un By Pass (modèle GS14 VT) pour dérivation vers une pompe à chaleur (vanne 3 voies et té de dérivation), ainsi qu'un électrolyseur au sel (modèle GS14 E), les deux étant cumulables (modèle GS14 VT E).

Sources : Données internes à l'entreprise



04 77 53 05 59



ACCUEIL NOS PRODUITS OÙ NOUS TROUVER ? QUI SOMMES NOUS ? MULTIMÉDIA CONTACTS PRESSE



Spécialiste de la filtration piscine sans canalisation enterrée, FILTRINOV vous propose toute une gamme de produit !

Faciles à installer et à utiliser, nos murs et blocs filtrant sont conçus pour tous type de piscine.

## Nos produits



Rénovation

Emballages et expéditions

Particuliers

Professionnels

Télécharger le catalogue



Facebook



Contact

**FILTRINOV.**

**Adresse :** 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

Mentions légales © Filtrinov

source : site web [www.filtrinov.com](http://www.filtrinov.com) consulté le 27 mars 2023

## Annexe 11– Page Facebook FILTRINOV



**Filtrinov**

2,6 K followers • 8 suivi(e)s

Message

Suivre

Rechercher

Publications

À propos

Mentions

Abonnements

Photos

Vidéos

Plus

...

### Intro

FILTRINOV développe et conçoit des groupes de filtration pour piscines.

Page · Société industrielle

fabien@filtrinov.com

filtrinov.com

### Photos

Toutes les photos



### Publications

Filtres

Filtrinov  
15 février ·

Nouveauté 2023 Chez FILTRINOV !

**GS 14 MIROIR**

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

**FILTRINOV** **NOUVEAUTÉ 2023**

**CAPOT COULEUR**  
3 couleurs possibles : Gris Anthracite Beige Gris clair

Piscines de 45m<sup>3</sup> max.

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

**Production française**

[www.filtrinov.com](http://www.filtrinov.com)

19

1 commentaire 7 partages

J'aime

Commenter

Partager

source : page Facebook de Filtrinov consultée le 27 mars 2023

## Annexe 12 activité des supports digitaux FILTRINOV

Site internet (du 01/01/2022 au 31/12/2021)			
Utilisateurs (1)	Nouveaux Utilisateurs (2)	Sessions	Nombre de sessions par utilisateur
6 747	3 103	14 708	2.18
Pages vues	Pages/session	Durée moyenne des sessions	Nombre de clics sur les produits (informations)
31 328	2.13	00 : 01 : 43	3 800
Téléchargement catalogues		Formulaire de contact	
177		20	

(1) utilisateurs qui ont initié au moins une session dans la plage de dates sélectionnées

(2) il s'agit du nombre d'internautes venant pour la première fois au cours de la période sélectionnée

source : <https://analytics.google.com>

Compte Facebook	
Date de création	2016
Nombre de publications créées en 2022	3
Nombre de publications partagées en 2022	6
Nature des contenus publiés	Photos des produits, événements, vidéos de démonstration, partage de chantiers de réalisation...

## Annexe 13 Les supports digitaux qui comptent

### Les réseaux sociaux les plus utilisés en France : le classement 2023

Comment évoluent les usages des plateformes sociales en France ? On fait le point sur le classement et les chiffres clés !

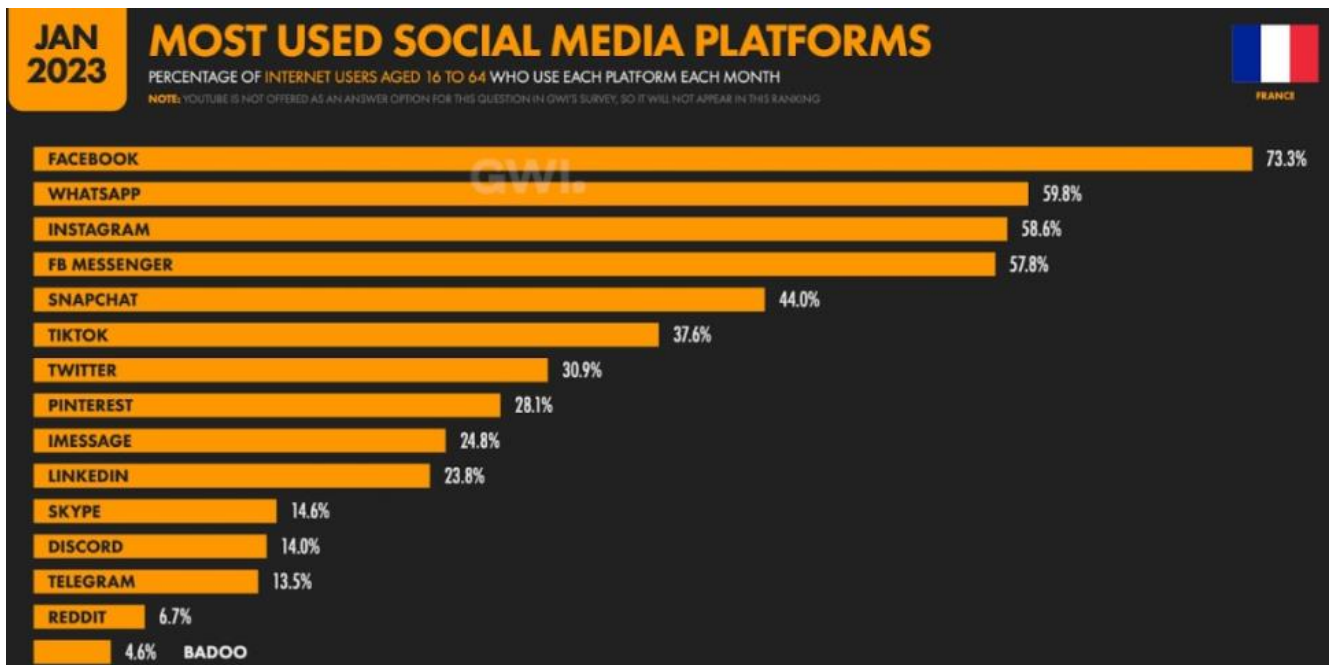
Les réseaux sociaux sont de plus en plus utilisés par les français ces dernières années. On compte en 2023, pas moins de **52 millions d'utilisateurs de médias sociaux**, soit 80,5% de la population, dont 51% de femmes et 49% d'hommes. Le nombre d'internautes a quant à lui augmenté d'1% entre 2022 et 2023 et arrive à 59.94 millions (soit 92,6% de la population).

D'après le Digital Report 2023, on remarque que les français sont **en moyenne présents sur 6 réseaux sociaux**. Pour ce qui est du temps passé sur les plateformes sociales, il est de **1h55 par jour**, soit 9 minutes de plus par rapport à 2022.

En ce début d'année 2023, même si le classement des réseaux sociaux en termes d'usages reste pratiquement inchangé par rapport à 2022 (à l'exception de TikTok qui est passé devant LinkedIn), le fait le plus marquant de ce début d'année 2023 est la confirmation de la montée en puissance de TikTok, qui a gagné près de 7 millions d'utilisateurs, soit l'équivalent de 10 points de croissance en un an.

A l'inverse, en comparant 2022 et 2023, que ce soit pour les réseaux sociaux stars du groupe Meta (Facebook, Instagram, Messenger, ...) mais également pour le réseau social SnapChat (Groupe SnapChat Inc.), il n'y a pas eu de croissance mais plutôt une stagnation du nombre d'utilisateurs.

Youtube, qui poursuit de plus en plus sa mutation en véritable réseau social, reste la première plateforme, loin devant, en termes d'utilisation. Son succès en tant que moteur de recherche et de consultation de vidéos reste pour le moment incontesté.



Les réseaux sociaux sont un des meilleurs outils pour vous permettre de vous rapprocher de vos clients et de vos prospects grâce à leur ciblage. Toutefois pour pouvoir profiter pleinement du potentiel des réseaux sociaux et optimiser ses chances de succès, il est nécessaire de bien cibler chaque réseau social, car ils ne sont pas tous adaptés pour votre entreprise. Cela va dépendre de plusieurs facteurs comme votre activité, vos objectifs, votre cible ou encore des contenus que vous souhaitez partager.

### Facebook, le réseau social généraliste

**Audience**

- Utilisateurs actifs: 30.4 millions mensuels
- 47% de la population
- 24% par rapport à 2022
- 25% des utilisateurs ont entre 25 et 34 ans
- 24% des utilisateurs ont plus de 55 ans
- Répartition par genre: femmes 52%, hommes 48%
- 50% des TPE-PME sont présentes sur Facebook
- 28 millions d'utilisateurs utilisent les groupes Facebook

**Conseils**

- Utiliser la publicité Facebook Ads pour être visible
- Miser sur des publications qui incitent à la réaction des internautes avec des messages courts et de l'humour
- Utiliser du contenu visuel

**Objectifs**

- Construire une communauté
- Développer vos ventes
- Créer des campagnes marketing ciblées
- Déployer un canal de vente supplémentaire

**Secteurs dominants**

- Alimentaire
- Mode
- Divertissement

### LinkedIn, le réseau qui permet de s'en créer un

**Audience**

- Utilisateurs actifs: 26 millions mensuels
- 40% de la population
- +43% par rapport à 2022
- 60% des utilisateurs ont entre 25 et 34 ans
- 23% des utilisateurs ont entre 13 et 24 ans
- Répartition par genre: femmes 48%, hommes 52%

**Conseils**

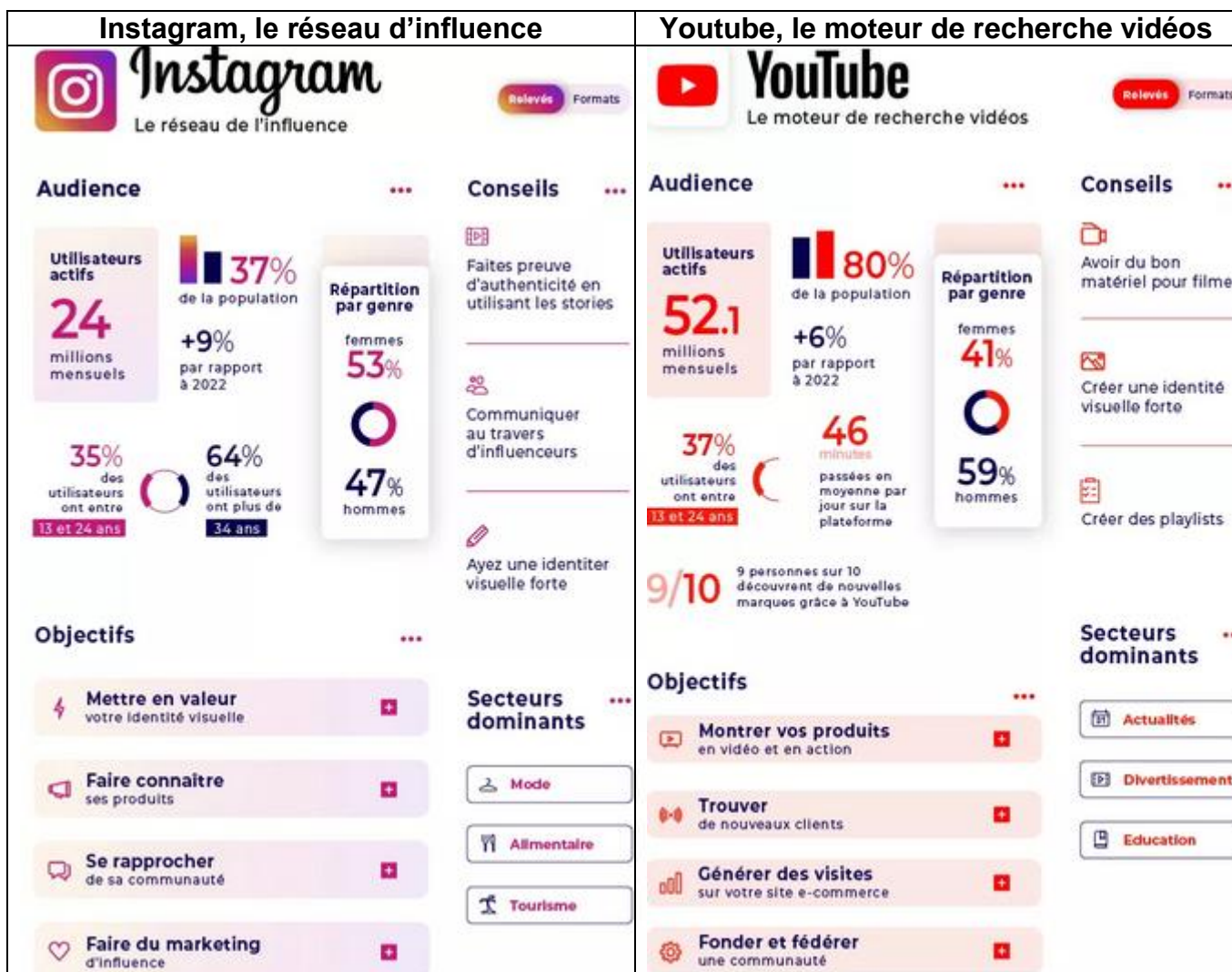
- Soigner les accroches de vos publications pour susciter la curiosité
- Publier régulièrement
- Utiliser le storytelling

**Objectifs**

- Déployer son personal branding et l'employee advocacy
- Promouvoir son activité et montrer son expertise
- Recruter et développer son réseau
- Augmenter la visibilité de son entreprise

**Secteurs dominants**

- Technologie et Informatique
- Hôpitaux et soins de santé
- Construction



<https://ecommerce-nation.fr>