

PRESENTATION WATERCYCLE - PCI

« L'aire de lavage moderne sera
équipée en Recyclage de l'eau »

Mercredi 12 janvier 2011

Présentation de WATERCYCLE

- Création en octobre 2008
- Jusqu'à juin 2009 : R&D, prototype et identité
- Juillet 2009 : Collaboration avec MRI Technologies
- Janvier 2010 : Intégration de 2 chargés d'affaires
- Avril 2010 : Version définitive par MRI du module : *ATLANTE*
- Juin 2010 : Première commande d'*ATLANTE*
- Septembre 2010 : Nouvelle équipe *WATERCYCLE*
- Novembre 2010 : Première mise en service d'*ATLANTE*

L'équipe WATERCYCLE



François BRIN

Chargé du développement
et marketing



Eric JURVILLIER

Gérant
Chargé du process industriel



Didier TOUSSAINT

Chargé de l'automatisme et
de l'industrialisation



Yann BOISSEAU

Chargé d'affaires
Spécialiste du traitement de l'eau



Christine LELAN

Assistante administrative



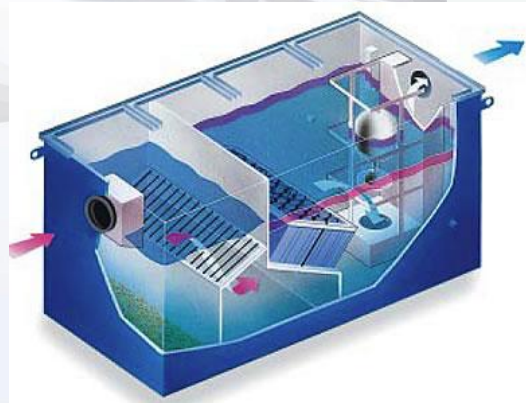
Alain LABRY

Chargé d'affaires

ATLANTE



Concept Compact Modulaire Atlante



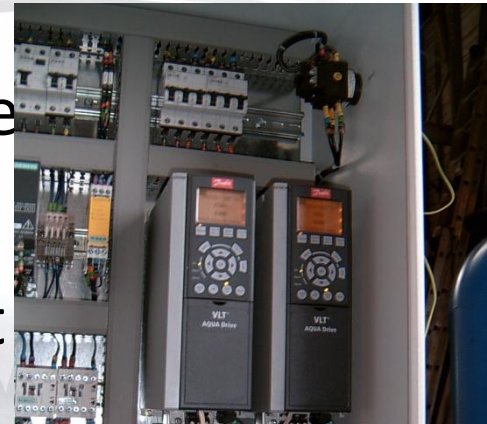
ATLANTE

– Système intelligent entièrement automatisé

– M



à me



– S



ole et



Notre marché



Concurrence

FRANCAISE	ETRANGERE
 	  

Evolution de l'environnement

- Contexte réglementaire favorable:
 - La réglementation sur les rejets d'eau usée s'intensifie
- Contexte politique / socio-économique favorable:
 - Augmentation constante du prix de l'eau
 - Prise de conscience environnementale

L'offre WATERCYCLE

DISTRIBUTION D'EQUIPEMENTS



ATLANTE et autres Concepts de recyclage



Adoucisseurs /
Osmoseurs



Récupération
d'eau de pluie

INSTALLATION ET MAINTENANCE

FOURNITURE DES PIÈCES ET CONSOMMABLES

Intérêts de la démarche pour nos clients

« *Economiquement viable* »

- Réduction de **80 %** de la facture d'eau
- Retour sur investissement rapide (3 à 5 ans)

« *Réglementairement en avance* »

- Plus de rejet d'eau (circuit fermé)

« *Environnementalement responsable* »

- Gestion raisonnée de la ressource en eau

Stratégie et axes de développement

- **1 - Réduire nos coûts de production**
 - Internalisation
- **2 - Intensifier notre présence commerciale**
 - Augmentation de la force de vente et poursuite de la politique de communication
- **3 - Développer nos partenariats :**
 - Dans les métiers du lavage:
 - Réponse en co-traitance sur les appel d'offres
 - Canal de vente supplémentaire
- **4 - Verrouiller techniquement le marché**
 - Dépôts de brevet / Innovation technique

Compte de résultat simplifié

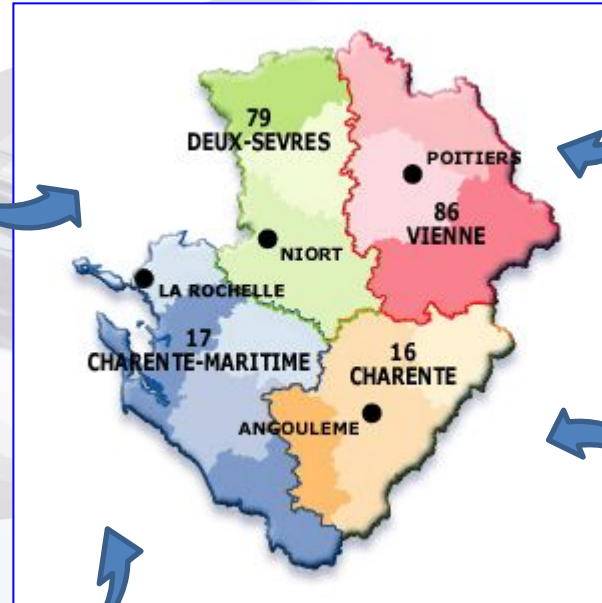
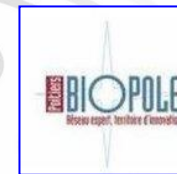
Désignation	2011	2012	2013
Ventes + production	604 450 €	2 018 550 €	2 891 150 €
Ventes de marchandises	485 325 €	1 622 675 €	2 319 775 €
Production vendue	119 125 €	395 875 €	571 375 €
Achats	342 594 €	1 078 495 €	1 482 847 €
Marge globale	261 856 €	940 055 €	1 408 303 €
Consommation intermédiaires	406 574 €	629 322 €	865 590 €
Charges financières (banque)	16 471 €	8 121 €	5 105 €
Subventions d'exploitation	10 000 €	15 000 €	15 000 €
Dotation aux amortissements	4 100 €	4 833 €	5 566 €
Impôt société	0 €	46 698 €	180 431 €
Résultat de l'exercice	-155 289 €	266 081 €	366 611 €
Capacité d'autofinancement	-151 189 €	270 914 €	372 177 €

Impact Poitou-Charentes

Des sous traitants et des achats



Une identité locale



Des emplois



Des partenariats universitaires



Pour conclure ...

- Utilisation des fonds PCI pour:
 - Embauche de personnel
 - Installation d'un atelier de montage / maintenance
 - Réalisation d'un stock de pièces détachées / consommables
 - Couverture du déficit 2011
 - Assurer le fond de roulement

Fin de présentation

MERCI DE VOTRE ATTENTION