

DOSSIER DE PRESENTATION

INVESTISSEMENT PCI



Ce dossier comprend :

- Business plan
- Comptes arrêtés au 30/09/2010 (en annexe)
- Prévisionnel d'activité sur 3 ans, 2011 à 2013 (en annexe)
- Dossier technique d'un équipement ATLANTE (en annexe)



BUSINESS PLAN

WATERCYCLE

Traitement et recyclage des eaux usées

Date : 01 octobre 2010



Sommaire

I.	Introduction.....	4
II.	Présentation de la société	4
II.1.	Fiche d'identité de l'entreprise	4
II.2.	Genèse du projet	5
II.3.	Présentation de l'équipe.....	6
II.4.	Investissements engagés	8
II.5.	Le marché et la concurrence	9
II.6.	Principe de fonctionnement des équipements WATERCYCLE	12
II.7.	Avantages du process WATERCYCLE	14
III.	Stratégie de l'entreprise.....	15
III.1.	Stratégie commerciale.....	15
III.2.	Stratégie de développement	19
IV.	Conclusion.....	23

I. Introduction

La société WATERCYCLE propose aux entreprises et aux collectivités publiques des solutions compactes et modulables de traitement et recyclage de l'eau afin qu'elles puissent réutiliser leurs propres effluents issus des eaux de lavage, de process ou des eaux usées. Ces solutions s'adressent aux stations de lavage, transporteurs, transports en commun, transports urbains, pompiers et collectes d'ordures ménagères.

WATERCYCLE s'inscrit dans une démarche de respect de l'environnement, membre de l'ADEME (Agence de Développement de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie), directement en lien avec les directives du Grenelle de l'Environnement, puisque ces équipements permettent de réduire fortement la consommation d'eau et de ne plus rejeter de produits nocifs dans l'environnement parfois sans contrôle. Par ailleurs, ces solutions représentent une économie financière substantielle avec un retour sur investissement rapide grâce à l'économie d'eau réalisée.



II. Présentation de la société

II.1. Fiche d'identité de l'entreprise

Informations d'usage :

Nom : WATERCYCLE

Forme juridique : SARL

Adresse : Rue Augustin Fresnel, Zone Industrielle, 17180 PERIGNY

Numéro de SIRET : 508 626 900 00023

Code APE : 3700Z

Activité : Collecte et traitement des eaux usées

Date de création : 21/10/2008

Effectif : 4 associés et 2 salariés

Capital de l'entreprise et conditions de détention :

Montant du capital : 7 500,00 €

Détail des participations des associés :

Nom et prénom	Pourcentage de détention du capital	Fonction
Eric JURVILLIER	55%	Gérant. Directeur technique
François BRIN	35%	Directeur du développement
Didier TOUSSAINT	5%	Responsable des systèmes automatisés
Frédéric NESTI	5%	Sans fonction

II.2. Genèse du projet

Le projet est né de l'ambition de 2 hommes : M. François BRIN, spécialiste du développement stratégique et du management, et M. Jean-Pierre DORME, expert dans le domaine de l'épuration.

Leur idée était de « **compacter et miniaturiser** » un système de traitement et recyclage d'effluents afin de répondre au besoin des entreprises ne présentant pas une taille suffisante pour s'offrir une station d'épuration classique. En effet, les sociétés ou administrations qui possèdent une flotte de véhicules par exemple ont besoin de les laver régulièrement dans des stations de lavage et aucune solution n'existait encore sur le marché pour répondre à leurs préoccupations environnementales et économiques. Les deux seules sociétés concurrentes présentes sur ce marché, Rowafil et Aquaconvert, proposaient alors uniquement des systèmes enterrés, de maintenance compliquée et ne permettant de recycler que 25% des eaux.

Après 2 ans de réflexion et de développement technique, les deux compères créent ainsi la société WATERCYCLE en octobre 2008 et placent à sa Direction M. Denis CORMENIER, ancien directeur général d'un grand groupe français en promotion immobilière, intéressé pour accompagner le démarrage de l'entreprise pendant ses 2 premières années. Un quatrième associé vient prendre des parts dans l'entreprise en tant que partenaire financier : M. Frédéric NESTI.

Rapidement MRI-Technologies, fournisseur de prestations de service, d'ingénierie et de systèmes automatisés sur des machines de process industriels en particulier pour l'industrie pharmaceutique se rapproche de WATERCYCLE afin de diversifier sa propre activité. Ils prennent part à la valeur ajoutée de l'entreprise en produisant le dernier prototype ATLANTE

axé sur un meilleur (et plus convivial) automatisme et avec un process plus performant orchestré par leurs soins. Monsieur JURVILLIER et Monsieur TOUSSAINT décident de devenir actionnaires et en s'engageant plus, investissent matériellement, financièrement et moralement dans WATERCYCLE.

WATERCYCLE devient une équipe complète avec 4 fonctions « opérantes » et fiables :

1. M.JURVILLIER pour la technicité et le process industriel
2. M.BRIN pour le développement
3. M.TOUSSAINT pour l'automatisme des systèmes
4. M.BOISSEAU (salarié) pour le traitement d'eau

La naissance de WATERCYCLE est largement soutenue et médiatisée. L'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel) publie notamment un article dans sa newsletter pour promouvoir WATERCYCLE. L'entreprise bénéficie d'une subvention par le biais du dispositif Viv'Inov, orchestré par la CRCI, la DRIRE et l'ARIST afin de mener une étude de faisabilité technique. Puis une subvention du Réseau de Développement Technologique Poitou-Charentes permet la fabrication du premier prototype et le dépôt d'un brevet (N° d'Enregistrement : 10/02461).

II.3. Présentation de l'équipe

L'équipe est dirigée par M. Eric JURVILLIER, en tant que Gérant et Directeur technique, et M. François BRIN, en tant que Directeur du développement. Ces deux associés majoritaires sont particulièrement complémentaires au niveau de leurs compétences techniques et commerciales comme au niveau de leurs qualités humaines.

M. Eric JURVILLIER : Gérant et Directeur technique



De formation électrotechnique, Eric JURVILLIER a une expérience de plus de 15 années dans le domaine des études techniques de conception et de construction, d'installation et de suivi d'affaires jusqu'à la mise en service et la qualification d'installations de production pour les industries pharmaceutiques et de la santé. Depuis juillet 2009, il collabore avec Watercycle par le biais de sa société MRI Technologies. Puis, en juillet 2010, il rejoint l'équipe de Watercycle et apporte son expérience en process industriels pour développer les nouveaux équipements de traitement et recyclage des eaux.

M. François BRIN : Associé et Directeur du développement



De formation H.E.C. Management Programme pour Dirigeant, François BRIN a exercé en tant que directeur de management de forces de vente dans des groupes pharmaceutiques français, anglais et suédois. Il est devenu directeur commercial pour le développement d'une filiale d'une société Suisse où il a permis la croissance de 65 à plus de 450 employés et l'obtention de la place de 1^{ère} filiale du groupe. Il a ensuite exercé plusieurs postes de directeur de développement et de stratégie avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale avec la création de WATERCYCLE dont il assure le développement commercial et stratégique.

M. Didier TOUSSAINT : Associé et Responsable des systèmes automatisés



Didier Toussaint a un diplôme d'ingénieur Maître de l'Institut des Sciences et Techniques de l'Ingénieur d'Angers, Département Méthodes et Moyens de l'Automatisation. Il possède plus de 9 ans d'expérience dans les opérations de conception, d'installation, de mise en service et de validation de systèmes automatisés, sur diverses installations particulièrement dans le secteur pharmaceutique. Il intervient depuis 2010 pour WATERCYCLE en tant que spécialiste des systèmes automatisés et informatisés.

Yann BOISSEAU : Chargé d'affaires en traitement de l'eau (salarié CDI à temps plein)



De formation initiale en gestion et traitement de l'eau, Yann BOISSEAU a poursuivi par une spécialisation commerciale de marketing et négociation industrielle appliqués à l'environnement. Grâce à cette double compétence, il a intégré l'équipe de WATERCYCLE en 2010 pour faire le lien entre les besoins du marché et le développement technique de l'entreprise.

Christine LE LAN : Assistante administrative (salariée CDI à mi-temps)



De formation administrative et comptable, Christine LE LAN a une expérience de 20 ans, notamment à l'ANPE (Agence Nationale Pour l'Emploi) et à la DDTEFP (Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle). Elle a rejoint l'équipe Watercycle en octobre 2009 pour prendre en charge la gestion administrative et comptable de l'entreprise.

Les CV détaillés de l'ensemble de l'équipe sont présentés en Annexe.

II.4. Investissements engagés

L'investissement de chacun des actionnaires et les dépenses engagées pour être aujourd'hui présent en tant qu'entité WATERCYCLE a demandé énormément et peut être évalué à une somme globale de :

1. Eric JURVILLIER

- Compte courant : 65 000 €
- Frais de rachat de parts et administratif : 6 236 €
- Temps passé : 6 mois

2. François BRIN :

- Compte courant : 20 000 €
- Frais de rachat de parts et administratif : 960 €
- Temps passé : 27 mois

3. Didier TOUSSAINT :

- Compte courant : 5 000€
- Frais de rachat de parts et administratif : 375 €

4. Denis CORMENIER :

- Compte courant : 32 000 € (abandonné lors de la cession de ses parts)
- Temps passé : 18 mois

5. MRI Technologies :

- Développement et construction d'un prototype : 45 000 €
- Démarchage commercial : 18 000 €
- Mise en place d'un équipement pour des essais : 21 156 €

II.5. Le marché et la concurrence

« Les guerres du XXI^e siècle auront l'eau pour enjeu » déclarait en 1995 le vice président de la Banque mondiale, Ismaïl Serageldin. L'homme n'était pas pessimiste, il était visionnaire.

Aujourd'hui, on estime à plus d'un milliard le nombre de personnes qui n'ont pas accès à l'eau potable sur notre planète et à 2,5 milliards le nombre de personnes qui n'ont toujours pas accès à l'assainissement.

Le constat est simple : Depuis le début du XX^e siècle, la consommation d'eau douce a été multipliée par sept sur la planète. A l'inverse, au cours des trente dernières années, les quantités d'eau disponibles sont passées d'une moyenne de 12 900 à 6800 m³ / habitant / an.

Il est urgent de réagir pour enrayer cet épuisement exponentiel des ressources en eau. Des engagements politiques ont ainsi été pris, par exemple lors du Sommet du Millénaire organisé par les Nations-Unies en 2000 ou encore lors du Grenelle de l'Environnement lancé en 2007. Les énergies renouvelables se sont ainsi développées de manière exponentielle ces dernières années et représentent aujourd'hui, selon le Groupe d'experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat (GIEC), un marché mondial de plus de 60 milliards de dollars, dont le premier segment est constitué par le marché de l'hydraulique.

En France, une grande consommation d'eau est utilisée pour le lavage des véhicules. On estime ainsi que 35 millions de mètres cube d'eau sont employés chaque année au seul lavage des voitures particulières dont un peu moins de la moitié en stations de lavage. A ce chiffre vient s'ajouter :

- le lavage des 275 000 poids lourds routiers (0,8 à 1m³ par lavage)
- le lavage 90 000 des autobus et autocars (300 à 500L par lavage)
- le lavage des 66 000 wagons et locomotives de trains
- le lavage des 30 000 camions éboueurs des collectes d'ordures ménagères
- le lavage des 2 350 rames de métro et tramways

Chiffres issus du rapport « Chiffres clés du transport 2010 » édité par le Ministère de l'Ecologie, de l'Energie, du Développement durable et de la Mer

Actuellement, moins de 1% de cette eau est recyclée. Après utilisation, elle passe simplement par un débourbeur et un séparateur d'hydrocarbures, comme le prévoit la réglementation, puis elle est renvoyée dans le réseau traditionnel pour être traitée en station d'épuration.

Devant les problématiques environnementales et économiques, quelques entreprises ont commencé depuis peu à proposer des solutions de recyclage de ces eaux de lavage et des eaux de process industriels de manière plus générale. Les principales solutions sont présentées dans le tableau ci-après.



Société	CA	Activité	Caractéristiques du procédé de recyclage	Implantation	Prix de vente	Avantages	Inconvénients
 www.aquaprocess.fr Société française (94)	383 000 €	Traitement et recyclage des eaux industrielles	• Enterré ou aérien • Equipé de bassins de décantation, filtre à sable, bactéricide et cuve tampon • Recyclage de 70 à 80% des eaux de lavage	France	40 000 €	• Bonnes références • Bonne communication • 7 ans de recul	• Tuyauterie enterrée • Beaucoup de génie civil • Utilisation de bactéricide
 www.aquaconvert.com Société danoise	-	Purification et traitement de l'eau	• Equipé de filtres à sable et de désinfection UV • Recyclage jusqu'à 80% des eaux	Danemark France Allemagne	15 000 €		• Société étrangère
 www.christwater.com Société Suisse	> 50 millions €	Production d'eau potable, d'eau purifiée et traitement de l'eau	• Recyclage équipé de bassins de bassins de décantation, filtre à sable, injection de floculant, soude, bactéricide, cuve tampon	Suisse, France, Allemagne, UK, Pays-Bas, USA, Brésil, Emirats Arabes, Tunisie, Afrique du Sud, Chine, Inde etc.	40 000 €	• Beaucoup de publicité • Positionnement sur le portique	• Approvisionnement en consommables difficile • Seulement 50% de recyclage • Mauvaises odeurs résiduelles
 www.rowafil.com Société néerlandaise	241 000 €	Recyclage d'eau, portiques de lavage automobile et systèmes de nettoyage canin	• Equipé de bassins d'oxygénation, de filtres par hydro-cyclones et d'un traitement biologique • Disponible en 8 capacités de traitement de 2 à 16 m³/h	45 pays à travers le monde	16 500 €	• Bonnes références • Certification	• Matériel volumineux • Société étrangère
 www.veoliaeau.com Société française	Env. 13 milliards €	Gestion des services d'eau et d'assainissement, conception de solutions technologiques et construction d'ouvrages	• Equipé d'ultra filtration et de filtres à sable	66 pays à travers le monde	50 000 €	Notoriété Offre globale	Coût élevé

Les solutions techniques actuellement sur le marché présentent des défauts majeurs. Beaucoup de systèmes sont enterrés et volumineux, nécessitant d'importants travaux de voirie pour leur mise en place, ce qui est d'autant plus gênant lorsque les installations ne sont pas neuves. Ces travaux sont très coûteux et impliquent une perte d'exploitation. De plus, l'efficacité de ces solutions reste encore limitée (seulement 50% de recyclage d'eau en général) avec des désagréments au niveau de l'odeur qu'elles dégagent. Les systèmes de désinfection par cuve de bactéricide ne sont pas fiables car ils nécessitent une vérification fréquente qui n'est pas toujours réalisés. Leur maintenance est également compliquée et Enfin, ces technologies de recyclage sont le plus souvent coûteuses et de maintenance compliquée, ce qui les rend inadaptées aux petites et moyennes structures.

Devant cette absence de technologies efficaces et adaptées aux besoins du marché, WATERCYCLE a ainsi décidé de développer sa propre solution de recyclage.

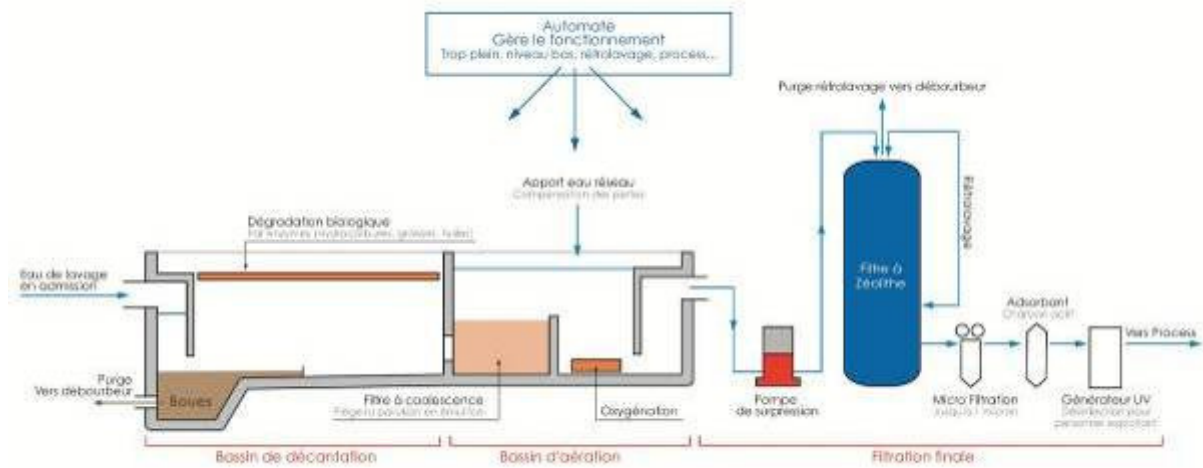
II.6. Principe de fonctionnement des équipements WATERCYCLE

Grâce à son expertise dans la gestion et la dépollution de l'eau, WATERCYCLE a sélectionné des équipements ultraperformants qu'elle achète auprès de différents fournisseurs européens et fait assembler pour constituer des mini-stations de traitement et recyclage des effluents, baptisées GAMME ATLANTE.



L'équipement ATLANTE est conforme aux dispositions réglementaires définies par les directives européennes suivantes : Directive machine 2006/42/CE annexe II et DESP 97/23/CE. De plus, une attention particulière est portée aux certifications des constructeurs des matériels utilisés pour l'assemblage.

Le principe de ces mini-stations est le suivant :



- **PRETRAITEMENT : Bassin de Décantation/Bassin de Filtration**

Le prétraitement est une étape décisive pour l'obtention d'une eau de bonne qualité. Le système de prétraitement des modules WATERCYCLE a été développé en fonction des caractéristiques des eaux de lavage. L'objectif est d'**éliminer les huiles et les hydrocarbures** en impactant les paramètres de pollution globaux (MES, DBO5, DCO, ...).

- **TRAITEMENT SECONDAIRE : Filtre à Zéolithe**

Le traitement secondaire va permettre d'affiner les résultats obtenus lors de l'étape de prétraitement, et surtout de **piéger les métaux et les phosphates** présents dans les eaux de lavage. En effet, le filtre de traitement secondaire est chargé d'un filtrat (mélange de roches) dont les propriétés favorisent l'adsorption des métaux lourds, des phosphates et plus généralement de la pollution dissoute.

- **TRAITEMENT TERTIAIRE : Ultrafiltration finale**

Le traitement tertiaire des modules WATERCYCLE est constitué d'un organe de **microfiltration dimensionné à 1 micron**. Son objectif est de garantir une eau exempte de toute matière résiduelle, et de protéger les installations présentes en aval (buses d'aspersion, appareillage Haute Pression, etc.).

- **TRAITEMENT TERTIAIRE (Bis) : Charbon actif**

Le charbon actif retient un grand nombre de composés organiques **supprimant les odeurs nauséabondes** et agissant également sur la pollution générale.

- **TRAITEMENT FINAL : Désinfection UV**

Pour prévenir **tout risque de contamination bactérienne** de l'eau, un dispositif de désinfection UV intervient en toute fin de la chaîne de traitement, pour la protection du personnel exploitant.

L'ensemble du process est continu et automatisé afin de limiter les opérations de maintenance.

II.7. Avantages du process WATERCYCLE

Le process WATERCYCLE est modulable, permettant de s'adapter à des consommations de 1 à 15 m³/h. Les eaux issues de ce process peuvent être recyclées à plus de 80%. Dans le cas d'une récupération des eaux de pluie, l'apport d'eau extérieur est nul. Ce recyclage permet la prise en compte de l'épuisement des ressources en eau, une limitation des rejets de produits nocifs dans l'environnement et, bien sûr, une réduction substantielle de la facture d'eau.

Par ailleurs, le process WATERCYCLE permet de respecter les normes de rejet (normes DCO-DBO européennes) tout en préservant l'efficacité et la sécurité du process industriel : maintien de la qualité de lavage, absence d'odeurs nauséabondes, protection du personnel exploitant et de l'environnement contre les risques de contaminations bactériologiques.

En outre, le process WATERCYCLE est particulièrement compétitif en termes de logistique. Contrairement à la majorité des équipements sur le marché, le système WATERCYCLE n'est pas enterré mais hors-sol, ce qui permet une mise en place simplifiée, limitant ainsi la perte d'exploitation. Il s'agit également d'un équipement compact qui présente un encombrement au sol réduit. Enfin, son fonctionnement est géré par un automate et il utilise très peu de consommables, d'où un faible coût de maintenance et un entretien facile.

En résumé, les avantages du process WATERCYCLE sont l'efficacité, la modularité, des capacités adaptées à des PME, l'encombrement au sol réduit, une maintenance technique limitée, une facilité d'installation et de fonctionnement ainsi qu'un coût financier particulièrement compétitif (retour sur investissement en 2 à 5 ans).

III. Stratégie de l'entreprise

III.1. Stratégie commerciale

Notre gamme de produits :

WATERCYCLE propose actuellement 3 équipements ATLANTE en fonction du volume d'eau à traiter :

Nom	Capacités de traitement (par heure)	Prix de vente H.T.
Atlante I	5 m ³	35 000,00 €
Atlante II	10 m ³	41 500,00 €
Atlante III	15 m ³	48 000,00 €

Nos clients :

Les clients visés peuvent être segmentés en 6 catégories :

- Les stations de lavage automobile
- Les transporteurs
- Les transports en commun de type autobus et autocars
- Les transports urbains de type métro, tramway et trains
- Les pompiers
- Les collectes d'ordures ménagères

Nos outils de communication :

Pour l'ensemble des prospects, une communication commune a été mise en place, par le biais d'un site vitrine professionnel (www.watercycle.fr), de photos des équipements, schémas de procédé, cartes de visite etc.

En outre, une communication spécifique a été travaillée par typologie de clientèle, sous la forme de plaquettes personnalisées (en français et en anglais), comme l'illustrent les plaquettes ci-après.

Stations de lavage

Economiser plus de 2 500 000 L d'eau par an.
(pour une station de lavage de 1 m²/h)

Les modules traitements et recyclage des eaux de lavage Watercycle sont composés de plusieurs technologies d'épuration spécifiques de manière à garantir des performances d'économie, de traitements élevés et de recyclage :




- » La réduction de plus de 80 % de la facture d'eau
- » Le retour à un investissement rapide (2 à 5 ans)
- » Le maintien de la qualité du lavage
- » Le respect des normes de rejet
- » L'absence d'odeurs nauséabondes
- » L'encombrement au sol réduit (Hors sol : pas de perte d'exploitation)
- » La mise en place simple (pas d'équipement enterré)
- » La capacité de traitement modulable (1 m³/h à 15 m³/h)
- » L'entretien facile (fonctionnement géré par un automate et un écran tactile)
- » Le faible coût de la maintenance (peu de consommables)
- » La protection du personnel exploitant et de l'environnement contre les risques de contaminations bactériologiques
- » Pas d'encombrement des jets haute pression

La dépollution des eaux de lavage
Huiles et hydrocarbures coalescés et dégradés biologiquement
Réduction de la DCO
DBO5 < 150mg/l
Elimination des MES : microfiltration 1 micron
Phosphates et métaux lourds éliminés par adsorption
6pH8
Conductivité < 200 micro-siemens




www.watercycle.fr

Pompiers

Economiser plus de 2 500 000 L d'eau par an.
(pour une station de lavage de 1 m²/h)

Les modules traitements et recyclage des eaux de lavage Watercycle sont composés de plusieurs technologies d'épuration spécifiques de manière à garantir des performances d'économie, de traitements élevés et de recyclage :




- » La réduction de plus de 80 % de la facture d'eau
- » Le retour à un investissement rapide (2 à 5 ans)
- » Le maintien de la qualité du lavage
- » Le respect des normes de rejet
- » L'absence d'odeurs nauséabondes
- » L'encombrement au sol réduit (Hors sol : pas de perte d'exploitation)
- » La mise en place simple (pas d'équipement enterré)
- » La capacité de traitement modulable (1 m³/h à 15 m³/h)
- » L'entretien facile (fonctionnement géré par un automate et un écran tactile)
- » Le faible coût de la maintenance (peu de consommables)
- » La protection du personnel exploitant et de l'environnement contre les risques de contaminations bactériologiques
- » Pas d'encombrement des jets haute pression

La dépollution des eaux de lavage
Huiles et hydrocarbures coalescés et dégradés biologiquement
Réduction de la DCO
DBO5 < 150mg/l
Elimination des MES : microfiltration 1 micron
Phosphates et métaux lourds éliminés par adsorption
6pH8
Conductivité < 200 micro-siemens

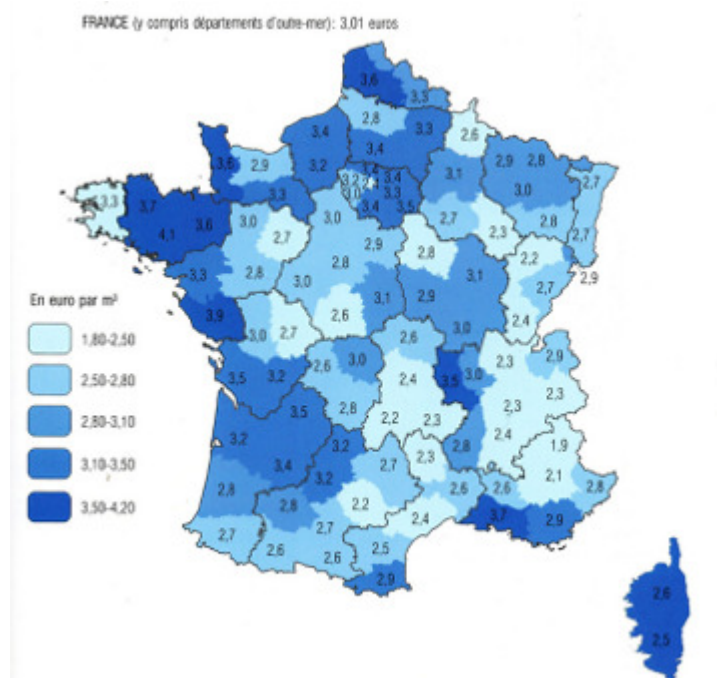



www.watercycle.fr

Notre démarche de prospection :

La démarche commerciale a consisté dans un premier temps à cibler et lister les prospects pour chaque segment de marché.

- Par exemple, concernant les stations de lavage, nous avons ciblé celles qui nettoient au minimum une cinquantaine de voiture par jour et qui se situent dans les départements où l'eau est la plus chère. En effet, le prix de l'eau en France varie de 1,70€ à 4,00€ par mètre cube en fonction de la zone géographique, comme l'illustre la carte ci-après. Ces stations de lavage ont donc des factures d'eau de 7 à 12 000 € par an.



Un troisième paramètre a été pris en compte dans cette sélection : nous avons en effet choisi les stations de lavage situées dans des zones particulièrement polluées, où la réglementation est ainsi en train de se durcir (Paris, Lyon, etc.).

Le nombre de prospects sur ce marché est au nombre de 108 en France métropolitaine.

- De même, nous avons sélectionné les transporteurs qui représentent au minimum 50 poids lourds, en ciblant particulièrement les villes qui représentent des plaques tournantes en matière de transport routier et logistique (Bordeaux, Lyon, Marseille, Lille, etc.). Nous avons ainsi identifiés 706 prospects potentiels.
- Troisième exemple, pour les pompiers, cible intéressante car ils pourraient réutiliser leurs eaux de manœuvres pour nettoyer leurs véhicules, nous avons sélectionné ceux situés dans des villes de plus de 100 000 habitants, ce qui représente 102 prospects.

Grâce à cette étude, nous avons obtenu un premier listing de plus de 1300 prospects, tous réseaux confondus, auxquels nous venons de faire parvenir un mailing courrier personnalisé pour présenter notre entreprise et nos produits. Ce mailing sera suivi d'une relance téléphonique afin de vérifier la bonne réception du courrier et de décrocher des rendez-vous commerciaux. Il est important de préciser ici qu'un prospect non réceptif aujourd'hui n'est pas perdu dans le sens où il pourra avoir besoin de nos services à l'avenir, au moment de remplacer son matériel actuel par exemple.

Par ailleurs, des démarches de lobbying ont été initiées auprès des organisations professionnelles et services publics qui sont autant de prescripteurs potentiels. Il s'agit notamment de la Fédération Nationale des Transports Routiers (FNTR) pour laquelle une journée portes ouvertes a été organisée, de la Fédération Nationale des Transports de Voyageurs (FNTV), des Syndicats Intercommunaux à Vocations Multiples (SIVOM) et des Syndicats Intercommunaux à Vocation Unique (SIVU).

Nos principaux salons professionnels :

Notre démarche commerciale passe également par une participation active à des salons professionnels d'envergure dans les domaines de l'environnement et des transports.

- Nous participerons ainsi aux **Journées AGIR** les 30 septembre et 1^{er} octobre à Clermont-Ferrand, rendez-vous annuel des décideurs des transports indépendants : élus, responsables du transport de collectivités, directeurs des exploitants publics et privés (soit environ 500 professionnels).

- Nous exposerons également sur le Pavillon France à **POLLUTEC MAROC** à Casablanca du 6 au 9 octobre, salon professionnel de l'environnement qui attire plus de 5000 visiteurs. Pour préparer au mieux ce salon, un mailing de 206 courriers a été envoyé à nos principaux prospects potentiels, avec une présentation de nos produits et une invitation à nous rencontrer sur notre stand. A l'occasion de ce salon, nous donnerons de plus une conférence sur le thème de l'économie de l'eau au Maroc : Traitement et recyclage des eaux de lavage et traitement et réutilisation des eaux de Ryad.
- Enfin, nous aurons un stand à **POLLUTEC LYON** du 30 novembre au 3 décembre, salon leader mondial du marché de l'environnement qui réunira 2 400 exposants et 75 000 visiteurs professionnels. Nous profiterons de ce dernier salon pour exposer notre équipement Atlante I et convier l'ensemble de nos fournisseurs sur notre stand.



Objectifs de ventes à court terme :

La finalité de toutes ces démarches commerciales est bien sûr de transformer les prospects en clients. L'objectif en termes de ventes est ainsi de placer 5 équipements Atlante I d'ici la fin de l'année 2010, puis d'en vendre 1 par mois soit 12 en 2011 et 3 par mois soit 36 en 2012 (en plus des autres produits de la gamme).

Pour l'instant, deux machines Atlante I ont été vendues à une station de lavage à Reims (CLHP) et à VEOLIA Transport à Nemours. Nous avons plus de 200 devis en cours dont plusieurs négociations commerciales en très bonne voie, notamment avec : Véolia transport à Saint Denis, nouveau marché de l'aéroport de Beauvais S 45, les pompiers de Monaco (2 équipements) S 47, la société de collecte d'ordures ménagères Pizzorno, le service de collecte d'ordures ménagères de Perpignan, Fisher (Groupe de gestion de déchets) Martinique (avec S.E.A., société de traitement d'eau), la société de collecte d'ordures ménagères SITA pour les villes de Rennes et Poitiers ou encore la Capitainerie de La Rochelle.

III.2. Stratégie de développement

A court terme (2010 – 2012) :

L'objectif de WATERCYCLE à court terme est de développer commercialement l'équipement Atlante.

Ce développement passera par le renforcement de la force de vente : l'objectif est de développer notre réseau de revendeurs par le lancement d'un appel à distributeurs, d'augmenter le nombre de nos agents commerciaux externes et de recruter en interne un commercial en janvier 2011.

Par ailleurs, grâce à notre étude de marché et à nos premières expériences en termes de négociations commerciales, nous nous sommes rendus compte que, malgré un retour sur investissement rapide, un frein important à la réalisation des ventes restait le coût pour acquérir un module de recyclage. Nous sommes donc en cours de mise en place d'un système de Location avec Option d'Achat, totalement inédit sur le marché du traitement de l'eau, qui permettra aux clients d'étaler le coût avec une mensualité moins importante que le gain réalisé sur leur facture d'eau. Avec ce système, WATERCYCLE touchera de plus, à la signature du contrat, la totalité de la somme due par le client grâce au concours bancaire. Nous estimons qu'à compter de janvier 2011, un tiers des ventes devraient être réalisées de cette manière.

Enfin, nous prévoyons de réduire le coût de revient de l'équipement, d'une part en recrutant 2 techniciens pour internaliser l'assemblage du matériel et assurer la mise en service, l'entretien et la maintenance du matériel, d'autre part en remplaçant certains matériaux par des éléments moins coûteux. Concernant ce dernier point technique, un module baptisé "Atlante Light", présentant un coût de revient réduit, a d'ores et déjà été conçu. Cependant, pour des raisons de stratégie de gamme, celui-ci n'est pas encore proposé à la vente et sera lancé en 2012.

A moyen terme (2013 – 2018) :

L'objectif est de continuer à développer commercialement et techniquement l'Atlante.

Au niveau commercial, il s'agira principalement d'acquérir des marchés à l'étranger. Pour cela, une première étude prospective d'implantation à l'étranger va être réalisée en 2011 par un(e) stagiaire de Master en commerce international (appel à projets Pulpe). De même, WATERCYCLE est accompagné dans sa démarche d'internationalisation par un consultant, M. Vincent LE CORNEC, pour l'étude des marchés, la stratégie d'implantation et la recherche d'aides et subventions à l'export. M. LE CORNEC a de plus inscrit WATERCYCLE

dans un projet humanitaire qu'il est en train d'initier pour la mise en place de villages pilotes afin d'apporter l'eau, l'électricité et les télécommunications à des populations pauvres, tout en privilégiant des technologies robustes qui utilisent des énergies renouvelables.



Au niveau technique maintenant, 3 axes de développement ont été identifiés :

- Augmenter le spectre de dépollution de l'Atlante grâce à des nouveaux équipements qui permettront de s'adapter à de nouveaux marchés avec des contraintes spécifiques (exemple : secteur de la viticulture).
- S'inscrire dans une démarche de développement durable grâce à l'écoconception et l'autonomisation énergétique du matériel.
- A plus long terme, élargir l'échelle de capacités de traitement de la gamme Atlante pour s'adapter à de nouveaux marchés nécessitant des machines plus petites (exemple : marché des lavomatics, en moyenne 6 000€ de facture d'eau par an) ou au contraire plus grosses (exemple : blanchisseries industrielles).

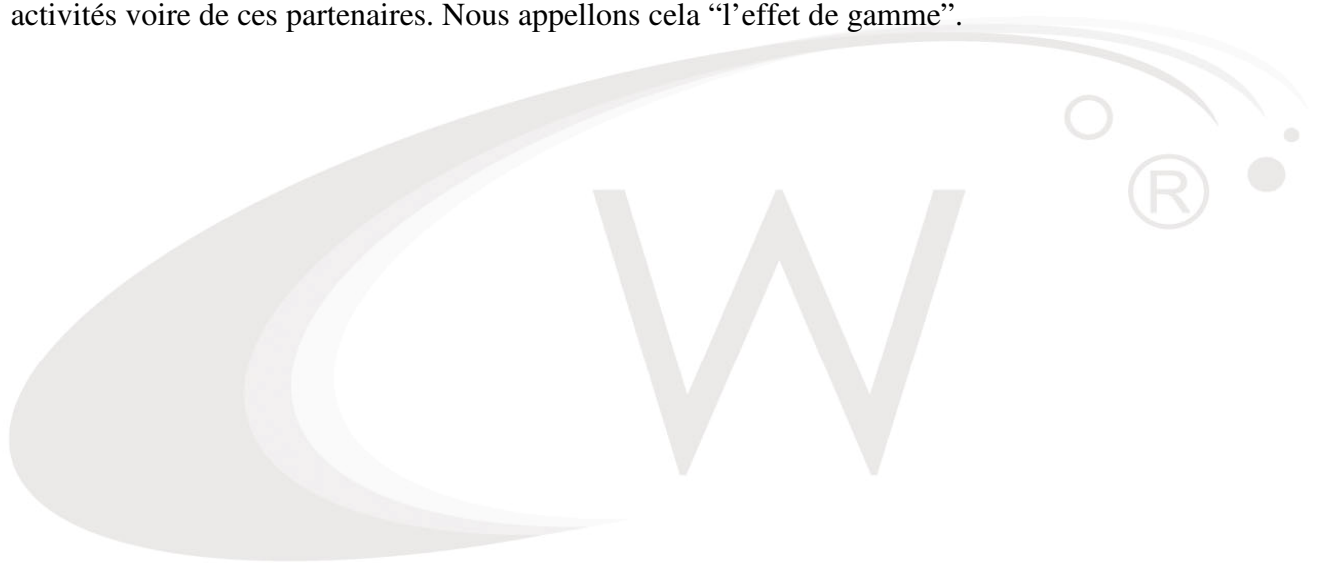
Concernant la recherche de nouveaux équipements et l'écoconception, un programme de recherche & développement est d'ores et déjà en cours en partenariat avec le Laboratoire de Chimie et Microbiologie de l'Eau de l'Université de Poitiers. De même, pour l'autonomisation énergétique, le dimensionnement d'un panneau photovoltaïque est en cours de finalisation par des étudiants de l'Ecole d'Ingénieurs en Génie des Systèmes Industriels (EIGSI) de La Rochelle.

En parallèle du développement de l'Atlante, de nouvelles branches d'activités vont aussi être développées dans le domaine de la gestion de l'eau en fonction de demandes qui nous sont régulièrement formulées. Parmi ces activités, nous pouvons citer :

- les stations d'épuration à l'étranger, marché sur lequel nous sommes déjà inscrits en tant qu'apporteur d'affaires pour l'entreprise franco-marocaine WATER PROCESS,
- le traitement des eaux industrielles à l'étranger, marché sur lequel nous sommes apporteur d'affaires pour l'entreprise SOLUTIONS ENVIRONNEMENTALES,
- la récupération des eaux pluviales en France, marché sur lequel nous sommes apporteur d'affaires pour l'entreprise française SYMBIOSE,

- la potabilisation de l'eau, marché sur lequel nous sommes en cours de recherche de partenaires
- la vente d'équipements annexes en France (exemples : débourbeur, osmoseur, adoucisseur, module anti-odeurs etc.), marché sur lequel nous sommes apporteurs d'affaires pour l'entreprise française EPURO, ainsi que l'entretien et la maintenance de ce type d'équipements (en interne).
- Prochainement un rapprochement avec un système d'équipement de potabilisation pourra augmenter le catalogue WATERCYCLE

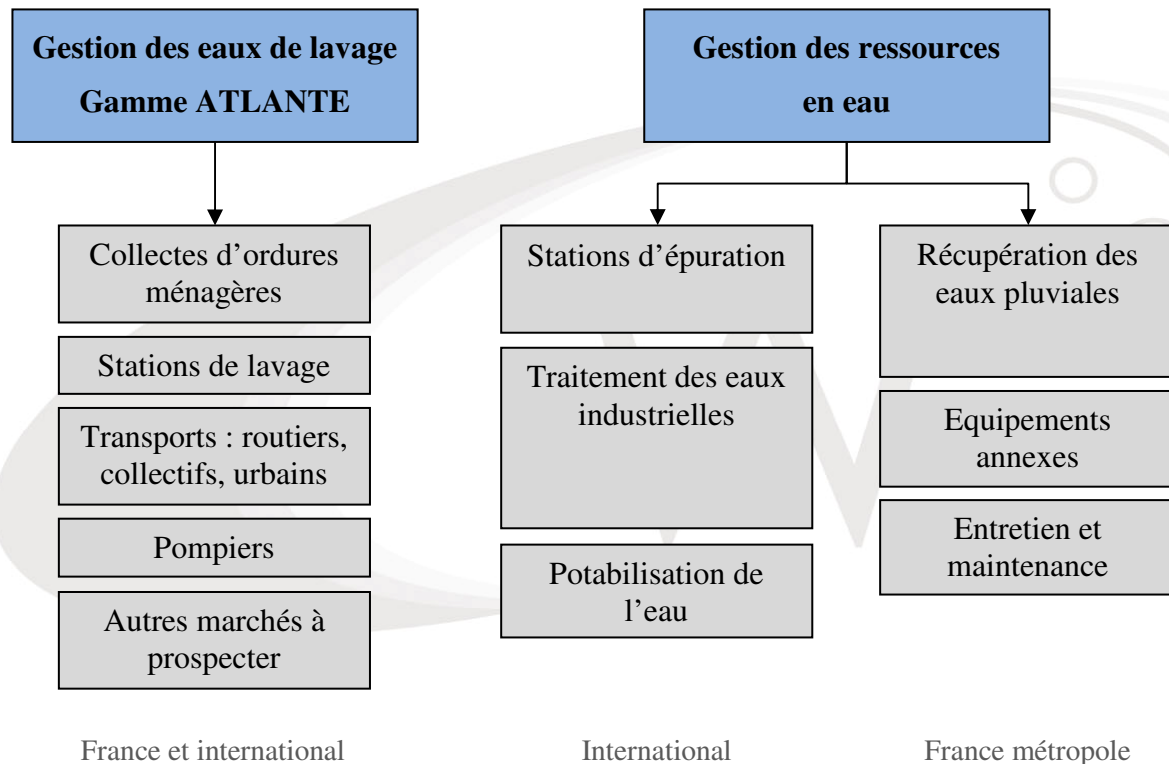
Le développement de ces activités consistera dans un premier temps à concrétiser et pérenniser les partenariats en cours, puis éventuellement à internaliser certaines de ces activités voire de ces partenaires. Nous appelons cela "l'effet de gamme".



Objectif à long terme (> 2018) :

L'objectif à long terme est ainsi de s'inscrire comme un portail incontournable en matière de traitement et gestion des ressources en eau et de pouvoir proposer des installations complètes spécifiques à la demande du client (portique de lavage de véhicule associé à un système de recyclage de l'eau par exemple).

Ainsi, les différentes activités de WATERCYCLE à l'avenir peuvent être représentées par le diagramme suivant :



IV. Conclusion

L'objectif de l'entreprise dans 10 ans est de devenir leader sur le marché français du traitement et recyclage des eaux de lavage (pour une consommation d'eau jusqu'à 200 m³/jour) et dans les premiers sur le marché international.

L'objectif en ressources humaines est de recruter à moyen terme 11 salariés et participer par la sous-traitance au développement du tissu économique régional et français.

Le prévisionnel d'activité ne fait pas apparaître le Besoin en Fond de Roulement. Les tableaux comptables de notre prévisionnel d'activité ne prennent pas en compte le « décalage » qu'il y a entre les achats matériels, le temps investi pour la construction des équipements et la date de paiement des factures. L'évaluation de ce Besoin en Fond de Roulement est de 100 000 € à partir de 2011

Le business plan associé au prévisionnel d'activité sur les trois prochaines années nous conduit à la conclusion que notre besoin financier pour 2011 s'élève à 250 000 €. (150 000 € de déficit sur 2011 auquel est ajouté le BFR)