

Watercycle

PRESENTATION PCI

Ce dossier comprend :

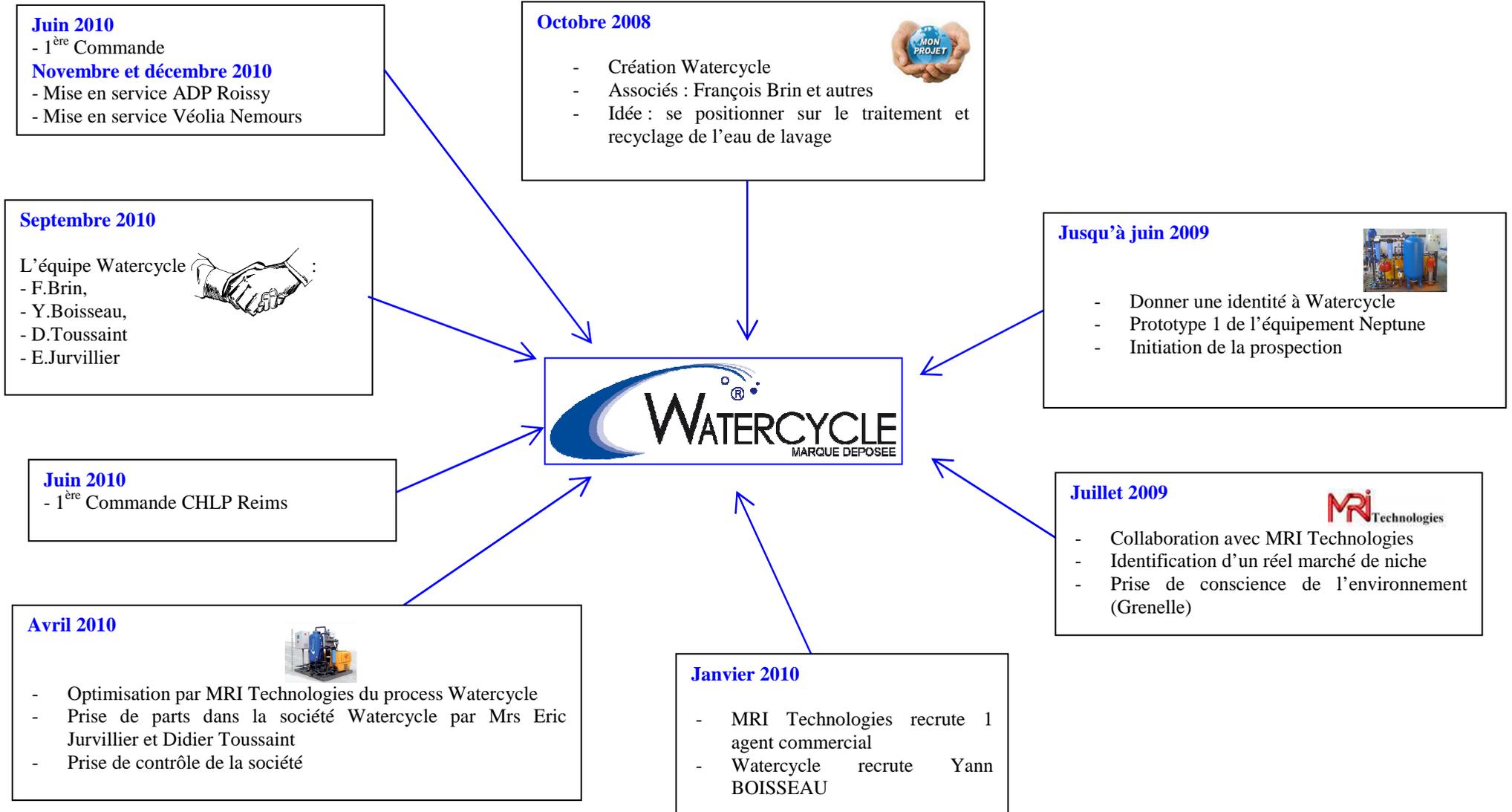
- ② Présentation Watercycle**
- ② L'Equipe**
- ② La Machine**
- ② Le Marché**
- ② L'offre Watercycle**
- ② Planning et financement**
- ② Impact Poitou-Charentes**



SOMMAIRE

1. PRESENTATION WATERCYCLE.....	3
2. L'EQUIPE.....	4
3. LA MACHINE.....	5
4. LE MARCHE.....	6
4.1. Le potentiel	6
4.2. La Concurrence	8
4.3. L'Evolution	9
5. L'OFFRE WATERCYCLE	10
5.1 La gamme « Atlante et autres »	10
5.2 Intérêts et aspects financiers	11
6. PLANNING ET FINANCEMENT.....	12
6.1 Stratégie et axes de développement	12
6.2 Comptes de résultats simplifiés.....	13
7. IMPACT POITOU-CHARENTES	14

1. PRESENTATION WATERCYCLE.





2. L'EQUIPE

1. Présentation Watercycle
2. Présentation Equipe
3. La Machine
4. Le Marché (potentiel)
5. L'offre Watercycle
6. Planning et financement
7. Impacts pour la Région Poitou-Charentes



Eric JURVILLIER
Chargé des Process Industriels et des Evolutions
techniques - Gérance



François BRIN
Chargé du Développement et Marketing



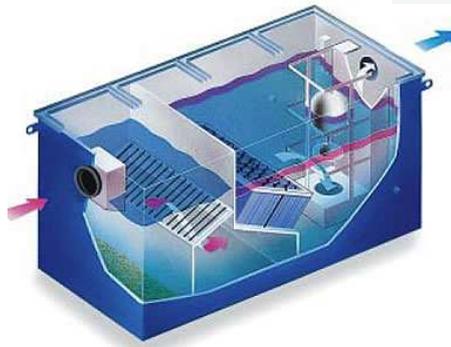
Didier TOUSSAINT
Responsable des Automatismes et de
l'Industrialisation



Yann BOISSEAU
Spécialiste du Traitement de l'Eau

3. LA MACHINE

- 1. Présentation Watercycle
- 2. Présentation Equipe
- 3. La Machine
- 4. Le Marché (potentiel)
- 5. L'offre Watercycle
- 6. Planning et financement
- 7. Impacts pour la Région Poitou-Charentes



4. LE MARCHÉ



4.1. Le potentiel

1. Présentation Watercycle
2. Présentation Equipe
3. La Machine
4. Le Marché (potentiel)
5. L'offre Watercycle
6. Planning et financement
7. Impacts pour la Région Poitou-Charentes

Clients	Nombres Véhicules	Nombre dépôts	Retenue 2011 (%)	Potentiel Ventes
Transports	90 000	400	30	280
Transports routiers	275 000	550	55	248
Collecte OM (SIVOM + SIVU)	30 000	350	15	298
Stations de Lavage (location)		1000	75	250
Pompiers (centres de formation)		110	50	55
Tramways + Métros	2 350	58	40	35
Wagons et Trains	66 000	66	35	43
Autres				
Lavage Bateaux	906 591	470	85	71
Aéroports		20	50	10
Total	1 370 061	3024		1 288

Maintenance (par an)	Consommables (par an)
280	280
248	248
298	298
250	250
55	55
35	35
43	43
71	71
10	10
1 288	1 288

1 portique pour 217 bus/autocars, base de calcul extrapolée, nombre d'habitants > 47 000 (pour les pompiers). Raison de la retenue : déjà recyclée, non car retour sur investissement dépassant 3 ans, nouveauté, puits sauvages, manque de surface, récupération eau pluviale, concurrence, internalisation du projet, stations de lavages doivent être sur zones où le prix de l'eau est élevé ou où les facturations dépassent 10 000€/an, opérations de nettoyage SNCF (53=automoteurs, automotrices, rames de voitures de voyageurs et 13=rames a grandes vitesses), + COM agglo > 47000, aéroport >47000, ports de plaisance : 470 dont 76 Pavillons bleus, lavage bateaux : grande retenue car prospection non encore débutée... ..

Autres Marchés	Nombre	Retenue 2011	Potentiels Vente
Industrie du Verre	en recherche	-	-
Décoltage	en recherche	-	-
Industrie Nettoyage industriel	en recherche	-	-
Autres	en recherche	-	-

Maintenance (par an)	Consommables (par an)
-	-
-	-
-	-
-	-

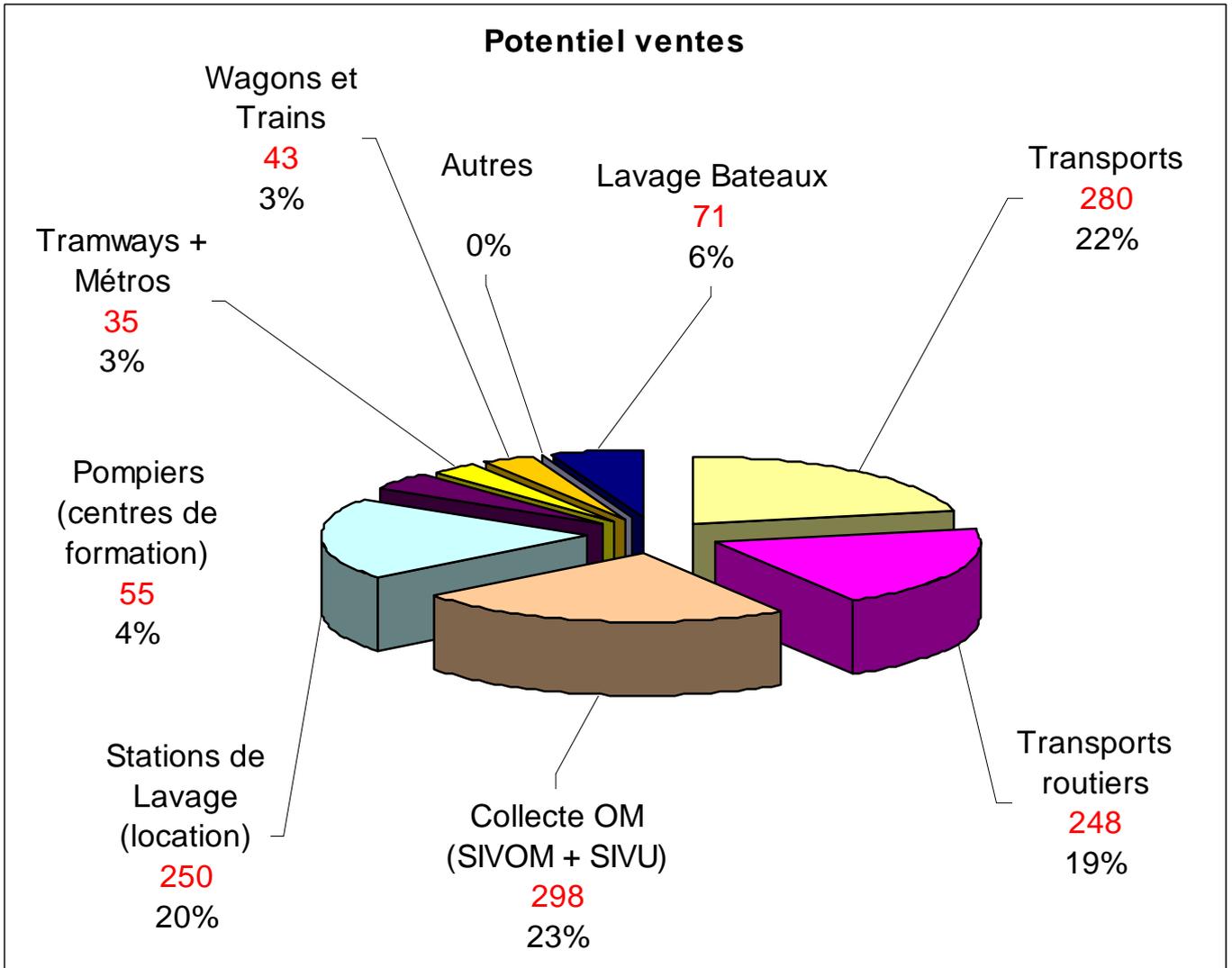
International	Prix de l'eau	Nombre d'habitants	Dépôts toutes cibles	Potentiel Ventes
Espagne	2,73 €	46 661 950		
Portugal		11 317 190		
Moyen Orient		358 566 000		
Etats-Unis		310 232 860		
Amérique du Sud		371 000 000		
Inde		1 185 680 880		
Autres				

Maintenance (par an)	Consommables (par an)

Marché International : Similaire en zones où l'eau est en tarif équivalent au français, et où les autorités intègrent l'économie de l'eau et l'écologie.
 Marché Prestations : Identique en cumul avec les ventes de l'équipement Atlante
 Marché Distribution : Evalué en CA dans le prévisionnel

4. LE MARCHÉ

4.1. Le potentiel, suite



4.2. La Concurrence

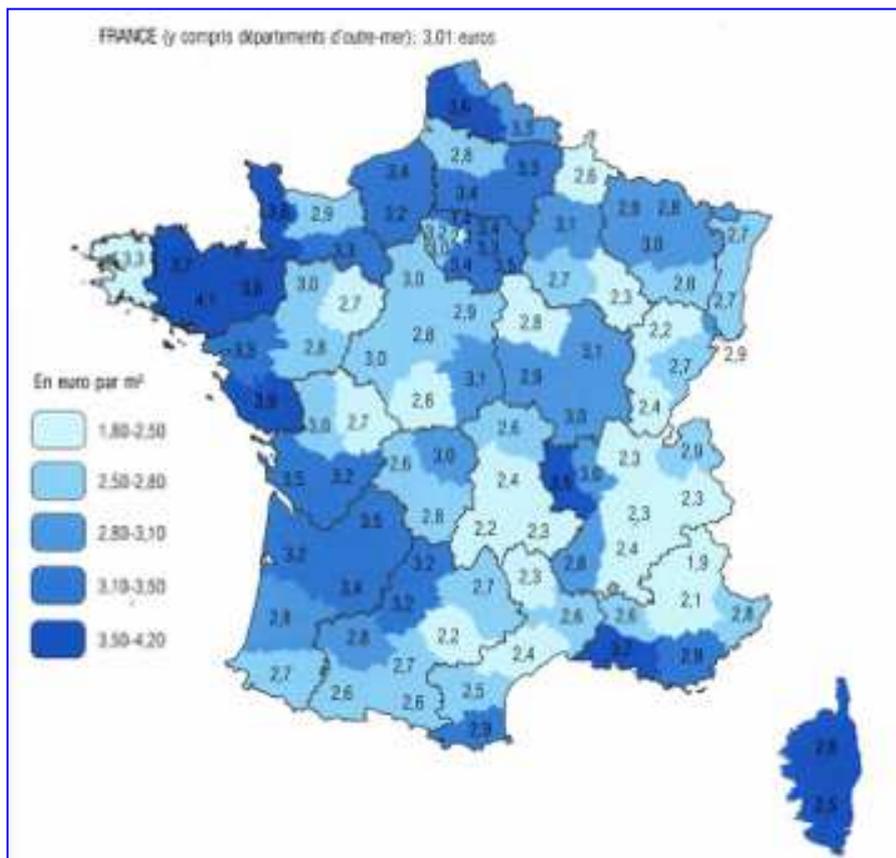
Société	CA	Activité	Caractéristiques du procédé de recyclage	Nom	Prix de vente	Avantages	Inconvénients
 www.aquaprocess.fr Société française (94)	383 000 €	Traitement et recyclage des eaux industrielles	<ul style="list-style-type: none"> •Enterré ou aérien •Equipé de bassins de décantation, filtre à sable, bactéricide et cuve tampon •Recyclage de 70 à 80% des eaux de lavage 	-	40 000 €	<ul style="list-style-type: none"> •Références •7 ans d'activité 	<ul style="list-style-type: none"> •Tuyauterie enterrée •Beaucoup de génie civil •Utilisation de bactéricide
 www.aquaconvert.com Société danoise	-	Purification et traitement de l'eau	<ul style="list-style-type: none"> •Equipé de filtres à sable et de désinfection UV •Recyclage jusqu'à 80% des eaux 	Aquasoft Biological BVD 600 RWS	35 000 €		<ul style="list-style-type: none"> •Société étrangère •Références résultats négatifs
 www.christwater.com Société Suisse	> 50 millions €	Production d'eau potable, d'eau purifiée et traitement de l'eau	<ul style="list-style-type: none"> •Recyclage équipé de bassins de décantation, filtre à sable, injection de floculant, soude, bactéricide, cuve tampon 	Fontis	40 000 €	<ul style="list-style-type: none"> •Beaucoup de publicité •Positionnement sur le portique 	<ul style="list-style-type: none"> •Approvisionnement en consommables difficile •Seulement 50% de recyclage •Mauvaises odeurs résiduelles •1 seul positionnement •Perte récente du marché en faveur de Watercycle
 www.rowafil.com Société néerlandaise	241 000 €	Recyclage d'eau, portiques de lavage automobile et systèmes de nettoyage canin	<ul style="list-style-type: none"> •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 	Bionic	48 000 €	<ul style="list-style-type: none"> •Références •Certification 	<ul style="list-style-type: none"> •Matériel volumineux •Société étrangère •Coût élevé
 www.veoliaeau.com Société française	Env. 13 milliards €	Gestion des services d'eau et d'assainissement, conception de solutions technologiques et construction d'ouvrages	<ul style="list-style-type: none"> •Equipé d'ultra filtration et de filtres à sable 	Recyclo	120 000 €	<ul style="list-style-type: none"> •Notoriété •Offre globale 	<ul style="list-style-type: none"> •Coût élevé •Echec résultat avec Total et Veolia Transports •Taux de recyclage faible (beaucoup de consommation d'eau en retro-lavage)
 www.watercycle.fr	-	Gestion des ressources en eau	<ul style="list-style-type: none"> •Squid de recyclage •Cf Chapitre 3.1 	Atlante	35 000 €	<ul style="list-style-type: none"> •Identité reconnue •Doc annexe 	<ul style="list-style-type: none"> •Jeune société

4.3. L'Evolution

Actions	Signes	Degrés de Force
Ⓢ La réglementation va s'imposer plus fortement qu'actuellement	Recrutement de police de l'eau, action de la DREAL	++
Ⓢ Le prix de l'eau augmente de plus en plus, conséquence des économies d'eau	Augmentation systématiquement chaque année (ex : 6 à 8 % en Poitou-Charentes)	+++
Ⓢ Les collectivités locales agissent de plus en plus dans le sens de l' écologie	Réceptions chez Watercycle de plus en plus de demandes soit pour accompagner une société en co-traitance pour répondre à un appel d'offres, soit pour aider à la rédaction directement de l'appel à candidature	++
Ⓢ Classement de zone en NATURA 2000	Les entreprises appellent pour nous remonter l'information : les autorités compétentes imposent de ne plus rejeter de l'eau qui n'est pas traitée sur ces sites	+++
Ⓢ Grenelle de l'Environnement	Médiatisation, publications politiques	++

++ multiplie x5 l'ouverture du marché

+++ multiplie x15 l'ouverture du marché



5. L'OFFRE WATERCYCLE

5.1 La gamme « Atlante et autres »

1. Présentation Watercycle
2. Présentation Equipe
3. La Machine
4. Le Marché (potentiel)
5. L'offre Watercycle
6. Planning et financement
7. Impacts pour la Région Poitou-Charentes

ATLANTE 1 EQUIPEMENT	PRESTATIONS	DISTRIBUTION
<ul style="list-style-type: none"> • Traitement et Recyclage des eaux de Lavage  <p>Concept Compact Modulaire Atlantique</p> <p>Brevet 10/02461</p>  <p>Offre technique et financière</p> <p><u>A venir</u> :</p> <p>Atlante Light Prix de vente plus bas mais même marge pour Watercycle.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Installation La société assure la mise en service et la formation du personnel exploitant sur : <ol style="list-style-type: none"> 1) la mise en service et l'exploitation de la station de traitement 2) les contrôles à effectuer <p>la durée de formation du personnel d'exploitation et de la maintenance est fixée à une journée</p> • Maintenance Contrat de maintenance avec : <ol style="list-style-type: none"> 1) en annexe 1, liste du matériel soumis au contrat de maintenance 2) en annexe 2, détails et limites de la prestation de maintenance • Consommables  <p>Filtres</p>  <p>Générateur UV</p>  <p>Zéolithe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Récupération d'eau de Pluie, rapidement internalisé. Partenariat actuel avec Symbiose  <ul style="list-style-type: none"> • Adoucisseurs/Osmoseurs (Eau particulièrement calcaire, lors de la phase de rinçage pour éliminer les traces). Partenariat avec exclusivité France pour les stations de lavage avec Epuro  <ul style="list-style-type: none"> • Traitement Physico-chimique (nettoyage intérieur des camions-citernes ayant contenu des produits chimiques, agroalimentaires ...) Partenariat avec Water Process-SD-EAU et Environnement Solutions  

5. L'OFFRE WATERCYCLE

1. Présentation Watercycle
2. Présentation Equipe
3. La Machine
4. Le Marché (potentiel)
5. L'offre Watercycle
6. Planning et financement
7. Impacts pour la Région Poitou-Charentes

5.2 Intérêts et aspects financiers

Avantages

Transports en commun

Economiser plus de 2 500 000 L d'eau par an.
(exemple sur la concentration de 1,5 m³/h)

Les modules Traitement 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 :

- o La réduction de plus de 80 % de la facture d'eau
- o Le retour sur investissement rapide (2 à 5 ans)
- o Le maintien de la qualité du lavage
- o Le respect des normes de rejet
- o L'absence d'odeurs nauséabondes
- o L'encombrement au sol réduit (Hors sol : pas de perte d'exploitation)
- o La mise en place simple (pas d'équipement enterré)
- o La capacité de traitement modulable (1 m³/h à 15 m³/h)
- o L'entretien facile (fonctionnement géré par un automate et un écran tactile)
- o Le faible coût de la maintenance (peu de consommables)
- o La protection du personnel exploitant et de l'Environnement contre les risques de contaminations bactériologiques
- o Pas d'encrassement 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
6<pH<8
Conductivité < 200 micro-siemens

www.watercycle.fr

- Réduction de plus de 80% de la facture d'eau
- Retour sur investissement rapide (3 à 5 ans)
- Maintien de la qualité du lavage (rapport Transdev)
- Respect des normes de rejets
- Absence d'odeur nauséabonde
- Encombrement au sol réduit et hors sol
- Mise en place simple (pas d'équipement enterré)
- Capacité de traitement modulable (de 1 à 15 m³/h)
- Entretien facile (Technologie employée)
- Utilisation et gestion simples et autonomes (Automatisation)
- Faible maintenance (faible fréquence de changement des consommables)
- Protection du personnel exploitant et de l'Environnement (ligne UV)
- Pas d'encrassement des jets haute pression (micro filtration à 1 micron)
- Dépollution des eaux de lavage (Huiles et Hydrocarbures coalescés et dégradés biologiquement, Réduction de la DCO, DBO<150mg/l, Elimination des MES : microfiltration 1µ, Phosphates et métaux lourds éliminés par adsorption, 6<pH<8, Conductivité<200µS)
- « Full » service
- Location option d'achat

Retour sur Investissement

Location Option d'Achat

Aspect Budgetaire

Pourquoi dépenser plus pour votre eau ?
(Pour le recyclage des eaux de lavage)

Exemple :

Année	2010	2011	2012	Total
SITUATION ACTUELLE : SANS RECYCLAGE DES EAUX				
Consommation d'eau ¹ (m ³ /an)	4680	4680	4680	14040
Facture d'eau annuelle ² (€/an)	14976	15275	15580	35831
SITUATION AVEC RECYCLAGE DES EAUX				
Consommation d'eau ³ (m ³ /an)	936	936	936	2808
Facture d'eau annuelle ⁴ (€/an)	2995	3055	3116	9166
ATLANTE ⁵ (€/an)	11665	11665	11665	34995 (35000)
TOTAL				44166 €

Retour sur investissement "équipement" positif en 3 ans.

¹ Base : 15 m³/jr sur 6 jours / 52 semaines/ans = 4680m³/an.
² Base : 3,20 €/m³, augmentation annuelle de la facture d'eau 2%.
³ Taux de recyclage estimé : 80%
⁴ Prix départ usine, hors génie civil

www.watercycle.fr

Simple à remplir
Simple pour économiser

1-2 Cachets Commerciaux du Client et du Fournisseur sur chaque exemplaire

3 Marque, type, liste des accessoires. S'il est différent, indiquer le lieu d'utilisation exact du matériel. Ex. : le siège social est à Brest et le matériel est installé dans l'agence de Paris.

10 Prélèvement pour compte : Préciser le montant le 5 chaque échéance, il viendra s'ajouter chaque mois au loyer du matériel, selon la même périodicité. Les sommes prélevées au titre des prestations sont reversées par le loueur au fournisseur (se reporter au paragraphe Prestation Maintenance, Entretien, des Conditions Générales). Le montant est communiqué par le fournisseur.

11 Le dépôt de garantie sera restitué au client quand toutes les échéances auront normalement été honorées.

12 Montant HT de la VR à l'issue du dossier, toutes les échéances ayant été honorées.

13 Acceptation de la location, Signature du Locataire « Mention Manuscrite », Date + Cachet Commercial sur les trois exemplaires du contrat.

www.watercycle.fr

6. PLANNING ET FINANCEMENT

6.1 Stratégie et axes de développement

Les Coûts de Production	Les Partenariats	Les Evolutions techniques
<p> <ul style="list-style-type: none"> Ⓢ Internaliser au maximum le montage (début 2011). Ⓢ Internaliser les commerciaux afin de limiter les coûts de commissions sur les ventes (début 2011). </p> 	<p>Créer un partenariat avec un constructeur et/ou un distributeur d'équipement de lavage</p> 	<p> <ul style="list-style-type: none"> Ⓢ La crépine auto-nettoyante (actuellement en phase de fabrication pour essais) <ul style="list-style-type: none"> • Permettra d'avoir un élément de notre machine indissociable. • Réduira les matériels à mettre en œuvre pour la partie filtration de l'eau. • Permettra de proposer une machine moins chère • Permettra d'avoir un brevet solide Ⓢ Développer un nouveau média filtrant <ul style="list-style-type: none"> • Zéolite spécifique • Autres matériaux (céramique, ...) </p>
<p>Prospection actuelle</p> <p> <ul style="list-style-type: none"> Ⓢ Secteur Est : 26% de clientèle potentielle prospectée en 2010 Ⓢ Secteur Ouest : 9% de clientèle potentielle prospectée en 2010 Ⓢ Reste + de 80% de clientèle à prospecter. Ⓢ Cycle de vente : 1 an à 1 an et demi. Ⓢ Recrutement d'1 commercial supplémentaire nécessaire. </p>		 <p style="text-align: center;"><i>Zéolite</i></p>

6.2 Comptes de résultats simplifiés

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 €
Ventes Machines de recyclage	461 500 € 12 Atlante I 1 Atlante II	1 543 500 € 36 Atlante I 3 Atlante II 4 Atlante Light	2 205 500 € 48 Atlante I 6 Atlante II 8 Atlante Light
Pièces détachées	23 825 € ±5% ventes Atl	79 175 €	114 275 €
Production vendue	119 125 €	395 875 €	571 375 €
Apporteur d'affaires (partenaires)	23 825 € ±5% ventes Atl	79 175 €	114 275 €
Dépannage	23 825 € ±5% ventes Atl	79 175 €	114 275 €
Installation ingénierie	71 475 € ±15% ventes Atl	237 525 €	342 825 €
Achats	342 594 €	1 078 495 €	1 482 847 €
construction machines (matériel + MO)	230 500 €	705 000 €	946 000 €
commission sur vente (10%)	46 150 €	154 350 €	220 550 €
Pièces détachées	14 890 €	49 484 €	71 422 €
Installation ingénierie	51 054 €	169 661 €	244 875 €
Marge globale	261 856 €	940 055 €	1 408 303 €
Consommation intermédiaires	406 574 €	629 322 €	865 590 €
Fournitures consommables (EDF, outillage, fournitures bureau)	8 580 €	4 240 €	5 560 €
Services extérieurs (Loc., ass., honoraires, R&D, tel., salon, pub, etc...)	191 694 €	221 032 €	277 393 €
Impot et taxes	2 143 €	-1 552 €	1 997 €
Charges de personnel	204 157 €	405 602 €	580 640 €
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 €

7. IMPACT POITOU-CHARENTES

1. Présentation Watercycle
2. Présentation Equipe
3. La Machine
4. Le Marché (potentiel)
5. L'offre Watercycle
6. Planning et financement
7. Impacts pour la Région Poitou-Charentes

Sous Traitance

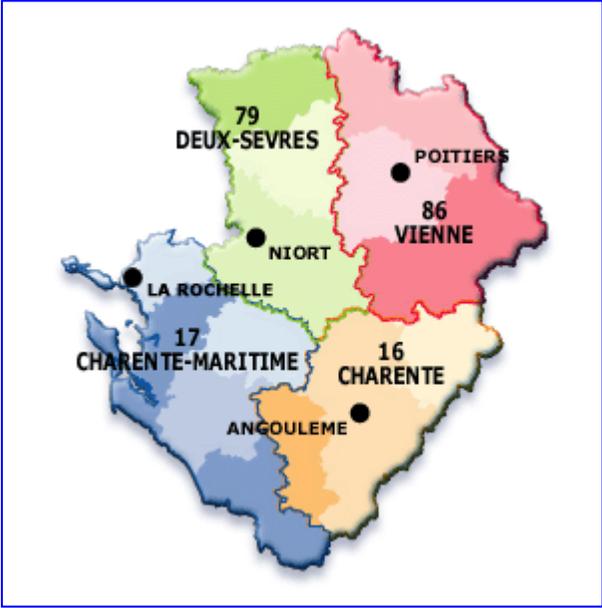
- @ Chaudronnerie (châssis inox de la machine)
- @ Communication :
 - o designer,
 - o imprimeries,
 - o sociétés de traduction,
 - o hébergeurs et créateurs de sites internet
- @ Transporteurs : livraison équipements et consommables, courrier
- @ Laboratoires : analyse eau






Acteurs locaux

- @ Biopole 
Réseau Expert Territoire d'Innovation
- @ Eco-industries 
Innovation au Service de l'Environnement
- @ RDT 
- @ Oséo 
Réseau de Développement Technologique



Emplois

2011 :

- @ 2 techniciens,
- @ 2 commerciaux,
- @ 1 secrétaire plein temps,
- @ 2 emplois actuels
- @ 1 responsable Développement

2012 :

- @ 1 Technicien « Installation et Maintenance »
- @ 1 commercial export

Distributeurs

- @ Matériel électrique 
- @ Matériel hydraulique 

Ecoles et Universités

- @ ENSIP (Ecole Supérieure d'Ingénieurs de Poitiers) : Eau et Environnement 
- @ EIGSI (Ecole d'Ingénieurs en Génie des Systèmes Industriels) : Energie et Environnement 
- @ Université des Sciences : stagiaires 

FIN

Le prévisionnel d'activité (compte de résultat synthétique) nous montre que les 250 K€ que nous sollicitons serviront à :

- a. Couvrir le déficit 2011
- b. Débuter les embauches et former le personnel (ce qui induit une réduction des coûts de production et des commissions aux agents)
- c. Installer un atelier de montage et de maintenance des équipements dans nos locaux
- d. Provisionner un stock de pièces détachées et de consommables
- e. Assurer un fond de roulement

