



**DOSSIER DE CONCESSION**

## INTRODUCTION

---

Le marché du développement durable est l'un des plus gros de ce début de siècle, I.Novatis veut y tenir un rôle prépondérant en qualité d' « intégrateur de solutions ». Les acteurs des différents secteurs abordés ne sont guère innovants tant dans les solutions techniques qu'ils offrent, souvent prisonniers d'une technologie unique (métallurgiste ou plasturgiste ou « marchand de béton », etc...), que dans leurs méthodologies de commercialisation.

En outre les majors du secteur se consacrent aux plus grandes collectivités laissant une place très importante aux entreprises comme les nôtres, réactives et aux dimensions humaines plus en rapport avec les souhaits de nombreux décideurs. C'est pourquoi I.Novatis se positionne comme un acteur incontournable en matière de solutions environnementales aussi bien auprès de la clientèle privée que publique, sur des niches à l'abri de toute concurrence « type pour type ».

### I.NOVATIS EN QUELQUES MOTS

#### I.NOVATIS : INTEGRATEUR DE SOLUTIONS

I.Novatis a pour vocation d'étudier, créer et commercialiser des produits de préservation de l'environnement, avec un « cœur d'activité » consacré à l'eau, au travers de son réseau de concessions .

Le concessionnaire local I.Novatis doit être, pour les décideurs locaux, publics ou privés, un interlocuteur de proximité incontournable en matière de solutions de préservation de l'environnement. Il est « dépositaire » de solutions innovantes propres à I.Novatis ou à ses partenaires soigneusement identifiés et validés.

La prise en compte des identités régionales et des besoins spécifiques pour chaque client est fondamentale.

#### **L'opportunité d'entreprendre :**

Notre approche est totalement originale sur ce type de marchés, notre offre portant sur des solutions globales et intégrées est sans concurrence, nous ne

sommes concurrents d'aucun mais, au contraire, complémentaires de la plupart des fournisseurs intervenants sur nos marchés...

En dehors de l'excellent accueil qui nous a été réservé par les collectivités et de grands groupes, près de 40 concessionnaires ont pu, chacun dans leurs régions, vérifier la pertinence de l'offre.

## LES PRODUITS DE LA GAMME

### « I.NOVATIS EAU »

---

#### ❖ Récupération des eaux pluviales

En partenariat avec l'un des plus gros intervenants du marché européen nous proposons une gamme complète permettant de récupérer les eaux pluviales et de les utiliser pour l'arrosage, le lavage des voitures, ou encore les chasses d'eau des WC, les lave linge et lave vaisselle.

Ces dispositifs bénéficient de la toute dernière décision du parlement de défiscaliser ce type d'achat à hauteur de 25%.

#### ❖ Récupération des eaux de ruissellement.

#### ❖ Récupération et traitement des eaux usées

##### ➤ Les micro stations d'épuration EPURIS et stations « semi collectives » ISEA

La gamme de micro stations autonomes de traitement des eaux résiduaires (Epuris) est destinée à l'équipement des habitats dispersés non reliés au réseau collectif. Nous disposons également de stations collectives jusqu'à 2000 équivalents habitants, ainsi qu'aux industries du secteur de l'agroalimentaire et de la chimie (permet le respect des normes européennes en matière de rejet des eaux).

#### Principales cibles :

- Promoteurs immobiliers (construction de lotissements excentrés pour lesquels le raccordement au collectif est trop coûteux),
- Particuliers non raccordés au réseau collectif,

- Communes rurales (la loi sur l'eau rend les maires responsables de la qualité des eaux rejetées dans leur commune),
- Industrie agroalimentaire et chimique.
- Terrassiers
- Marchands de matériaux

**La concurrence :**

La concurrence en matière d'épuration collective s'adresse, presque exclusivement, aux collectivités de plus de 5000 habitants. Pour l'épuration autonome, il y a surtout des fournisseurs de « fosses toute eaux », produits plus encombrants, moins faciles à installer et dont le coût d'installation est sensiblement supérieur.

➤ **Les bacs à graisse**

Il s'agit d'un système de « biodigestion » des graisses par des micro-organismes naturels. Ce système permet la récupération des matières solides et le respect des normes européennes en matière de rejet des eaux. Il ne nécessite qu'un entretien rapide réduisant la fréquence des curages.

**Principales cibles :**

- Restauration collective, hôtels et restaurants,
- Hôpitaux, cliniques
- Lycées, écoles.

**La concurrence :**

Principalement, les bacs à graisse en béton, de technologie ancienne, mais donc connue des installateurs.

## LE MARCHE

---

Les sociétés occidentales voient se développer de plus en plus fortement une prise de conscience de l'impact de notre système industriel sur notre mode de vie. (Conférence Internationale sur le changement climatique - KYOTO 1994 - 166 pays signataires).

**Ce mouvement s'accompagne d'une plus grande responsabilisation à tous niveaux (collectif, politique et individuel) dans la protection de notre environnement, particulièrement en France (Le Monde, 4/02/2004) .**

En Europe le nombre de citoyens sensibles à ces sujets est en croissance importante.

La traduction de cet état d'esprit en actes se fait à des vitesses diverses et dépend essentiellement de la pertinence de l'information et de la richesse de l'offre de produits adaptés, fiables, et dans une norme de prix acceptable.

**Or, le marché ne propose pas ou peu de solutions adaptées aux attentes des citoyens consommateurs (à titre privé ou professionnel).**

Il y a donc une attente de propositions structurées, qui intègrent des produits ayant fait leurs preuves sur le plan technique, et dans des conditions économiques viables.

Cette perméabilité à une offre qui prend en compte la notion environnementale se retrouve à la fois dans les circuits de décisions des marchés publics, dans une proportion non négligeable d'entreprises privées, et chez un nombre croissant de particuliers.

Très souvent, l'acheteur n'atteint pas le cap du passage à l'acte d'achat de produits respectueux de son environnement, par manque d'information, et parce que l'offre existante ne correspond pas à la qualité attendue.

**Cependant une prise de conscience intervient chez les décideurs des pouvoirs publics qui intègrent de façon informelle la notion de protection de l'environnement dans le processus d'appel d'offres.**

Le label H.Q.E. (Haute Qualité Environnementale) se développe dans les travaux publics et dans le Bâtiment et Travaux Publics (la progression est plus modeste dans le secteur privé).

En ce qui concerne le marché de l'assainissement non collectif voici les chiffres communiqués par les cahiers du monde du 28 juin 2007 (sources Ministère de l'Environnement):

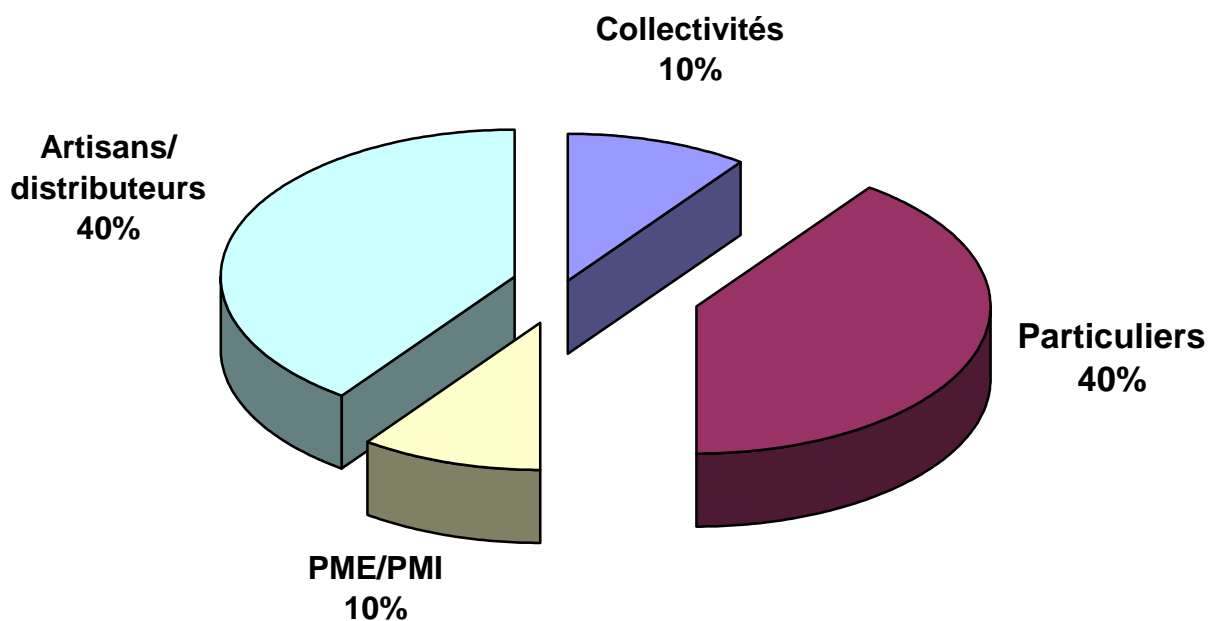
au niveau national les installations conformes ne dépassent pas 10% et 50% représentent des risques réels de pollution. Plus de 180 000 installations sont réalisées chaque année dont 130 000 réhabilitations. Au rythme actuel des réhabilitations des installations existantes et des poses sur les logements neufs, il faudra 20 ans pour se mettre aux normes. En conséquence, l'assainissement non collectif a de beaux jours devant lui, d'autant plus que les législations française et européenne se durcissent chaque jour davantage (de même pour les contrôles effectués par les Spanc). Le rapport commandé par les pouvoirs publics

à Véolia est sans ambiguïté sur la pertinence de l'assainissement autonome.  
10% de part de marché pour un de nos concessionnaires représente environ 2000 ventes de micro-stations par an.

Pour ce qui est de la récupération d'eau de pluie, c'est un marché en plein essor qui concerne non seulement les particuliers mais aussi les collectivités et les industriels. Ce marché devrait s'accroître de façon significative dès lors que le décret relatif au crédit d'impôt est signé.

Petit rappel : la définition du développement durable :

***Développement durable : "c'est la capacité des générations actuelles à satisfaire leurs besoins sans empêcher les générations futures de satisfaire leurs propres besoins"***



#### ❖ En résumé :

- Le Secteur Public
- 

Il s'agit des collectivités territoriales : mairies, communautés urbaines, communautés d'agglomération, communautés de communes (SPANC), conseils généraux, conseil régionaux et :

- Etablissements scolaires, universités, campings municipaux, parcs de loisirs, etc...

- Le Secteur Privé Professionnel
  - Les industriels
  - Les cliniques, crèches, hôpitaux privés et maisons de retraite
  - Les lotisseurs, les architectes, les syndics d'immeubles, bureaux d'étude, constructeurs,...
  - Les plombiers
  - Les terrassiers
  - Les distributeurs/marchands de matériaux
  - Les artisans et professions libérales
- Les Particuliers

#### POINTS FORTS DU CONCEPT

- Un climat global où il n'est plus « politiquement correct » de ne pas prendre en compte la dimension environnement
- Des références importantes
- Droits d'entrée modestes, pas d'investissements initiaux dans un droit au bail, stock ou aménagements.
- Une législation qui évolue dans le sens de nos produits.
- Des frais de structure très réduits, un simple bureau dans un centre d'affaires ou pépinière d'entreprises avec secrétariat partagé (voire un « home office ») suffira pour débiter l'exploitation.
- Pas d'obligation d'exclusivité d'activité imposée au concessionnaire qui peut donc vendre des produits complémentaires
- Un partenaire qui aide, y compris par de la « présence terrain », tout au long de la vie de la concession et en particulier au démarrage de l'activité
- Un réseau significatif déjà en place
- De bonnes marges et des conditions de règlement optimales sur le secteur des particuliers.

#### Organisation commerciale

Pour le marché national, nous avons lancé un programme de recrutement d'un réseau de concessionnaires. Ceux-ci bénéficieront de nos premiers partenariats, et nous leurs transféreront notre savoir faire, et l'exploitation de nos marques et modèles, moyennant une redevance dégressive sur leurs achats (de 8% à 6,5%).

Chaque concessionnaire pourra constituer une équipe commerciale et éventuellement technique.

## ❖ Intégration

Le concessionnaire bénéficie de la part du concédant :

- D'une aide à l'établissement de son business plan et aux demandes de prêts créateurs. La plupart des concessionnaires ont obtenus 28 000€ de prêts à la création (BDPME 7 000€, banques 21 000€) ce qui permet, entre autre, l'acquisition de la concession.
- D'une charte graphique
- D'un site Web très performant et d'une assistance à son utilisation.
- D'un kit Communication : cartes de visite, papiers en tête, plaquettes, CD et Books
- D'échantillons et équipements de démonstration, en particulier pour les salons professionnels.
- D'un « appui » terrain important (accompagnement) des directeurs de réseau.
- D'une étude comportementale « Insight Discovery » qui permet à chacun d'identifier ses forces et faiblesses personnelles afin de corriger ces dernières.
- D'une formation complète :
  - Technique** : Formation aux produits, faite par les concepteurs ou licenciés et aux produits de communications interne (Site Web, WebMail, Outils de reporting ...)
  - Commerciale** (Selon le profil du candidat): Approche des collectivités locales, Phoning, Argumentaire Produit, training argumentaire, accompagnement terrain.
  - Gestion** : Formation aux bases de la création et de la gestion d'une PME.
- D'un kit de lancement :
  - Opération phoning pour premiers rendez-vous.
  - Méthodologie de travail avec force de vente supplétive ponctuelle.
  - Organisation de l'opération « portes ouvertes » ou salon d'inauguration de la concession avec appui de l'équipe de direction I.Novatis.



## ❖ Conditions d'accès

Le territoire concédé est d'environ 600.000 habitants ;

Il n'est pas possible de signer le contrat de concession d'emblée, ceci afin de donner aux 2 parties un « droit à l'erreur », la possibilité d'apprendre à se connaître, de bâtir ensemble le business plan du concessionnaire et de vérifier ensemble la validité des arguments évoqués par chacun lors des entretiens de recrutement. (Vérifier la qualité des produits, la formation, la qualité de l'équipe I.Novatis et partenaires pour le concessionnaire ; évaluer l'aptitude à la vente, à la capacité à diriger une entreprise et à s'intégrer dans un réseau du candidat pour I.Novatis).

Il est, par conséquent, signé au départ un protocole de réservation de territoire entre les parties, fixant, entre autre, la date de signature du contrat de concession, cette date intervenant entre 1 et 3 mois après la signature du protocole.

Les conditions d'accès à la concession sont les suivantes :

- A la signature du protocole de réservation de territoire, il sera proposé au candidat d'intégrer un stage de formation au métier de dirigeant de PME, et de qualification du projet, dans une société partenaire, le coût du stage étant de 3300€HT payés à la signature de la commande de stage.
- Le kit d'intégration à un coût de 6700€HT, et est réglé à la signature du contrat définitif.
- Le concessionnaire durant sa période de formation établira son business plan avec le support d'I.Novatis. Au cours de cette période le concessionnaire devra qualifier son marché régional.
- Dès la signature du contrat, la concession s'acquitte d'un « droit d'exploitation exclusive des marques, modèles et savoir faire » permanent de 110 € HT par mois et par tranche de 100.000 habitants, qui permet, en particulier l'actualisation et la maintenance permanente du site Internet, le support de la direction de réseau, la formation continue du concessionnaire et de ses collaborateurs, le support terrain du concédant pour des opérations commerciales ou de relations publiques sur le

territoire du concessionnaire et d'une approche nationale des grands comptes (à ce droit d'exploitation permanent s'ajoutent les redevances proportionnelles sur chiffre d'achat décrites dans le chapitre « Organisation commerciale »).

## INTEGRATION CONCESSIONNAIRES

La formation se fait par sessions de 2 à 4 jours toutes les 3 semaines environ.

### PREMIER MOIS ( « PRE-STAGE » )

- Formation à l'utilisation du site internet.
- Formation à la création et à la gestion d'une PME
- Formation de base aux premiers produits (par I.Novatis, inventeurs et dirigeants des sociétés partenaires)
- Sorties terrain avec un concessionnaire ou un directeur de réseau.
- Rencontres avec concessionnaires I.Novatis
- Premiers sondages clients sur son territoire sur produits vus en formation dans une optique de qualification du marché régional.
- Etablissement des grandes lignes du business plan.
- Rencontres avec 1<sup>ers</sup> institutionnels : Mairie du futur siège, ASSEDIC, ANPE, PFIL, CCI, Banques, Syndicats patronaux, conseil général, associations économiques diverses, etc...
- Début des démarches de création de l'entreprise.
- Recherche des aides à la création (PCE, FRAC, etc...).

### DEUXIEME MOIS

- Finalisation du business plan et notamment comptes d'exploitation prévisionnels
- Poursuite de la qualification marché régional et sorties éventuelles avec concessionnaires ou équipe commerciale I.Novatis.
- Présentation des demandes de prêts.
- Suite de la formation aux produits.
- Création de l'entreprise, obtention du K Bis
- Demande de déblocage des prêts obtenus
- Premières propositions et devis.

### TROISIEME MOIS

- Signature du contrat de concessionnaire
- Action de phoning « prise de RDV décideurs » avec Productis
- Opération d'inauguration de la concession.

- Informations sur recrutement des commerciaux et opérations « commando ».
- Pénétration des réseaux de décideurs : méthodologie
- Formation commerciale : Structure du rendez-vous commercial, rappel des « fondamentaux »  
2 jours (Réalisée par notre partenaire Productis)

## INVESTISSEMENTS MOYENS

PAPETERIE : 500€

INFORMATIQUE : 2500€

FORMATION/INTEGRATION/DROITS D ENTREE : 33000€

## EQUIPE DIRIGEANTE ET ACTIONNAIRES ACTIFS

### Philippe Vérout

Issu de « l'école » de vente mondialement réputée : Rank Xerox, où il a passé 10 ans, il a participé à la création de plusieurs entreprises et développé des réseaux commerciaux de toutes natures (salariés, franchisés, concessionnaires) pour des entreprises de toutes dimensions. **Président du conseil d'administration d'I.Novatis et directeur général, en charge, en particulier, du développement de réseau.**

### Olivier Benezech

Entrepreneur de vocation, il a commencé sa vie active en créant son entreprise, suite à son passage par l'école de vente Rank Xerox. Il a créé le site internet (inovatis.com) avec Franck Vial et est en charge de son développement permanent ainsi que des outils et moyens de communication internes et externes, ainsi que la formation. **Membre du comité exécutif en charge du marketing et administrateur d'I.Novatis.**

### Philippe BLOT

Ingénieur en automatique, il s'est spécialisé dans les secteurs de l'environnement, des transports en commun et de la régulation du trafic notamment au sein des groupes SUEZ et GIRAUX où il a occupé diverses directions générales de filiales depuis 15 ans. Ses équipes ont conçu le premier système informatique temps réel mondial en régulation du trafic ou les systèmes de recueil de données qui permettent de connaître les temps de parcours en Ile-de-France. Il apporte également une importante connaissance des collectivités à tout niveau. **Administrateur et membre du comité exécutif**

### **Franck VIAL**

Designer graphique et produit, il est en charge de l'habillage du site I.Novatis, et de la charte graphique de la documentation commerciale. Riche d'une expérience de 15 années dans le milieu artistique et industriel, il travaille sur la conception des produits de la gamme Alternative Urbaine. Son expertise en design de produit manufacturé lui permet de dessiner les innovations spécifiques à I.Novatis. Il a remporté, entre autre, le premier prix UTOPIA 2004, concours international comptant 75 pays et plus de 1500 participants, et qui avait cette année pour thème le développement durable.

### **Jean-Claude Lebette**

De formation Supérieure, il a effectué une grande partie de sa carrière dans de Grands Groupes de Services aux Entreprises. Directeur de Centres de Profit chez ELIS pendant 15 ans, il a ensuite occupé des postes de Direction Commerciale chez ISS et ONYX/VEOLIA ENVIRONNEMENT dans la division Déchets et Nettoyage Industriel. Il possède une bonne connaissance du milieu Industriel et des grands donneurs d'ordre publics. **Membre du comité exécutif, et directeur des ventes directes.**

### **Nicolas Jolly**

Carrière de direction commerciale chez Rank Xerox (3 ans) et chez JCDecaux (17 ans), il a su se former aux stratégies et optimiser des résultats à forte valeur ajoutée au sein de ces deux grands groupes mondiaux. Il a ensuite, en tant qu'entrepreneur, développé la filiale France d'une société internationale d'achat d'espace PPI (3 ans). Aujourd'hui, l'expérience marketing/communication et les qualités commerciales opérationnelles l'ont conduit à rejoindre I.Novatis. **Membre du comité exécutif et associé en charge du marketing Alternative Urbaine.**

### **Florence MEUX**

Diplômée de l'enseignement supérieur en comptabilité et gestion, Florence a évolué au sein d'une banque d'affaire, filiale de la BNP, dans le secteur de l'immobilier. Elle a créé et géré par la suite, une entreprise dans le service avec succès. Après 10 ans d'expérience, elle vient naturellement enrichir le staff : **Membre du comité exécutif et Directeur Administratif et financier.**