

Spécialiste de solutions d'ultrafiltration dans le secteur médical (fontaines, purificateurs, ...)Postée le **15/07/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société**Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Rhône, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Spécialisé dans les solutions techniques d'ultrafiltration et d'osmose inverse, le groupe équipe hôpitaux, cliniques, administrations, entreprises, armée, ...

La société s'impose comme une référence montante de "l'Eau Ultra-Pure Premium", avec une offre alliant performance, design durable, technologie, zéro plastique et qualité de service premium.

La distribution est assurée à la fois en direct (via CRM propriétaire de +10 000 clients) et à travers un réseau de distributeurs spécialisés dans les DOM-TOM et en métropole.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société travaille à l'export

A propos de la levée de fonds**Type d'opération :** Renforcement des fonds propres**Montant recherché :** 100 k€**Participation proposée :** Minoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		1 100	1 500	2 250
Marge brute				
EBE		150	225	400
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		6	7	8

Autres chiffres

Intitule_dettes : 68 k€
Trésorerie nette : 110 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Montée en gamme des attentes : santé, confort, connectivité, durabilité. Forte demande pour des solutions ultrafiltration / osmose inverse, durables et traçables. Cible en discussion = +5 000 cartouches/an ? Total de 8000 cartouches/an post-intégration. Trois autres cibles identifiées (Ouest, IDF, Afrique) : apport client ou relai de production. Positionnement clair sur les segments premium & luxe en forte croissance : hôtels santé, bureaux HQE, résidences luxe, yachts. Croissance forte du marché mondial de l'eau premium au point d'utilisation (POU) : +17%/an (source : Markets & Markets). Post-COVID, explosion de la demande pour des solutions 'zéro plastique, zéro PFAS', esthétiques, connectées, durables. Marché ciblé = lieux à forte densité de HNWIs, hôtels 5*, villas de luxe, institutions médicales, bureaux ESG.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Technologie propriétaire éprouvée : solutions d'ultrafiltration et d'osmose inverse répondant aux normes sanitaires les plus strictes (hospitalier, résidentiel, corporate).

Positionnement premium différenciant : 'Eau Ultra-Pure Premium' pour hôpitaux, cliniques,

administrations, entreprises, armée, avec design durable, zéro plastique.

Modèle économique récurrent en cours de déploiement : offre Water-as-a-Service incluant location, maintenance, consommables, monitoring connecté.

Base clients solide et activable immédiatement : CRM structuré avec plus de 10 000 clients référencés, à convertir en abonnés sans effort marketing additionnel.

Maîtrise industrielle : SAV, chaîne d'assemblage, packaging et logistique en propre pour soutenir une montée en cadence rapide.

Ancrage local dans les DOM et en métropole.

Équipe fondatrice expérimentée avec +20 ans d'expérience.

Le développement de l'entreprise repose sur l'activation d'actifs existants, sans avoir à investir sur l'acquisition de clients.

Mise en place d'un e-commerce et d'un réseau de distributeurs certifiés.

Industrialisation en cours : SAV, chaîne d'assemblage, packaging, bancs de test.

Technologies proposées : fontaines modulaires à ultrafiltration ou osmose inverse, selon les contextes d'usage.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Compléments, spécificités

Tickets de 100 k€ à 500 k€ pour un montant total de 3000 k€.

Une opération de croissance externe est également en cours pour acquérir deux marques qui permettront de récupérer un portefeuille de +30 000 clients et 3000 clients récurrents.

L'ambition est de bâtir un leader multi-marques :

- Développer une présence sélective dans les lieux de villégiature à forte concentration de HNWIs (Saint-Tropez, Annecy, Maurice, Megeve, ...).

- Basculer vers un modèle à revenus récurrents « Water-as-a-Service » (WaaS) – via des fontaines/purificateurs connectés, design, innovante, intégrant ultra-filtration / osmose.

Profil d'investisseur

Personne physique ou morale

Complément sur l'investisseur

Recherche d'investisseurs qui croient au projet et souhaitent s'investir.