

SAÉ Entreprenariat



WATERBREAKER

***Mattis Deloge, Théo Boulan, Léo Couchoud, Aurore
Leger, Than Anh, Mery Delvallez***

SOMMAIRE

WaterBreaker, qu'est-ce que c'est ?	
Présentation	3
Origine du projet	4
Problèmes à résoudre	5
Business Model	6
Activités Clés de WaterBreaker	7
Compétences Requises	7
Objectif de WaterBreaker	7
Solutions Apportées	8
Pourquoi ce choix ?	8-9
Notre maquette 3D et croquis	10
Présentation de l'équipe	11
Étude de marché	13-14
Méthodes choisies pour l'étude de marché	15
Analyse détaillée de la concurrence et de leur part de marché	16-17-18
Classement concurrence directe	18
Classement concurrence indirecte	19
Points forts et faibles	20
Analyse de l'environnement PESTEL	22
SWOT: Le modèle SWOT	24
Développement à l'international	26
Choix des segments de clientèle	27
Marketing Mix de WaterBreaker : Stratégie Renforcée et Adaptée	28
Plan Marketing et Stratégie de Communication	29
Côté juridique	31
Conditions Générales d'Utilisation de WaterBreaker	33
Politique de confidentialité et de protection des données personnelles de WaterBreaker	35
Réglementation à respecter pour certaines activités	37
RGPD	38
Choix de la structure juridique	39
Etudes de risques	40
Le dossier financier	41
1.1. Le plan de financement initial	42-43-44
1.2. Compte de résultat prévisionnel	45
1.4. Evolution	46
1.5. Plan de trésorerie	47
ANNEXES	
Compte de résultat prévisionnel	
Plan de financement initial	
Brochure	
Plan de trésorerie	
Business model CANVAS	



WaterBreaker, qu'est-ce que c'est ?

Présentation

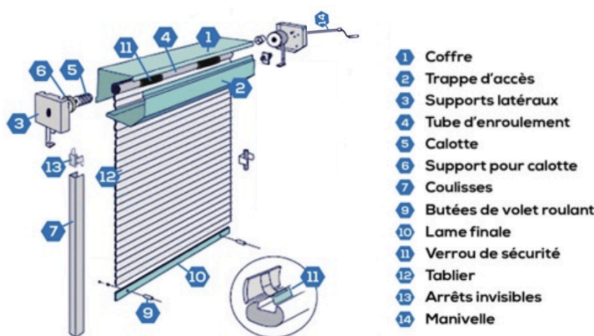
Concept :

WaterBreaker n'est pas qu'un simple dispositif de protection contre les inondations. C'est une solution innovante qui allie technologie et simplicité pour répondre à un besoin urgent : protéger efficacement les habitations, les entreprises, et les infrastructures publiques face aux inondations.

L'idée au cœur de WaterBreaker est d'offrir une barrière connectée et automatisée qui se déploie en quelques secondes dès qu'un capteur détecte une montée d'eau dangereuse. Ce produit s'adresse autant aux particuliers qu'aux professionnels, avec pour ambition de rendre la prévention contre les inondations accessible, pratique et écologique.

Les utilisateurs peuvent activer le système à distance via une application mobile ou manuellement en cas d'urgence, tandis que les matériaux utilisés sont robustes et respectueux de l'environnement. WaterBreaker se positionne comme une réponse moderne à un enjeu environnemental majeur, tout en favorisant la sensibilisation et la prévention à grande échelle.

Schéma mécanique de Waterbreaker



Micromodule



WaterBreaker repose sur un micro-module électronique, permettant une connexion à une application mobile pour un contrôle à distance. L'utilisateur peut activer, désactiver ou programmer des actions automatiques, comme la fermeture en cas de montée d'eau. Compatible avec des logiciels gratuits, ce module est économique et scalable.

Le système est activé par des capteurs externes réglables selon les besoins, garantissant une réaction rapide face aux risques d'inondation. Couplé à des prévisions météorologiques, il envoie des alertes via l'application pour anticiper les dangers.

•

Les matériaux ont été choisis pour leur robustesse et leur durabilité. Le tablier en aluminium est léger, résistant à la corrosion et adapté aux conditions extrêmes. La trappe d'accès en polycarbonate renforcé supporte les chocs et pressions, tandis que le tube d'enroulement en métal assure stabilité et fiabilité. Les éléments électroniques conformes aux normes européennes garantissent un fonctionnement sûr et efficace.

Le moteur, alliant puissance et efficacité énergétique, assure une fermeture rapide et hermétique. Une fois replié, WaterBreaker est discret, préservant l'esthétique du bâtiment. Conçu pour s'adapter à tout type de structure, il est assemblé localement pour limiter l'empreinte carbone.

Durable et nécessitant peu d'entretien, le système est surveillé via l'application, qui envoie des alertes en cas de besoin. Les matériaux résistants et le service après-vente complètent l'offre, avec une garantie incluse.

Origine du projet :

L'idée de notre projet est née à partir de nos expériences personnelles marquantes liées aux inondations. Léo, qui habite en Guadeloupe, est régulièrement confronté aux périodes cycloniques accompagnées de risques naturels importants, notamment des inondations majeures causant des dégâts aux maisons et infrastructures. Ces situations lui ont fait prendre conscience de l'urgence de concevoir une solution efficace et facile à utiliser.

Théo, un autre membre de notre équipe, a également subi les conséquences des inondations. Cet été, alors qu'il était à Majorque, de violentes inondations ont perturbé les transports dans la région et ont failli lui faire manquer son vol. En partageant nos expériences respectives, nous avons réalisé que nous partagions un objectif commun : concevoir une solution innovante pour protéger les habitations des dégâts causés par les inondations.

Ces expériences communes nous ont permis de constater que, même au sein de notre groupe, les inondations représentent une problématique récurrente. Cette prise de conscience a renforcé notre détermination à trouver une solution capable d'améliorer considérablement la vie des personnes exposées à ces risques. Nous avons donc commencé à réfléchir à des moyens de stopper l'eau et d'éviter les inondations dans les maisons tout en simplifiant l'utilisation des solutions existantes.

Léo a partagé ses observations sur les barrières manuelles traditionnelles, souvent fastidieuses à installer en cas d'urgence. Ces discussions ont orienté notre réflexion vers une solution innovante et performante. Après plusieurs sessions de brainstorming, nous avons conçu le "Water Breaker" : une barrière anti-inondation qui se déploie automatiquement en réponse à un besoin d'urgence et de praticité.

Mais notre ambition ne s'est pas arrêtée là. Nous avons imaginé une barrière connectée, activable à distance via une application mobile. Cette fonctionnalité permettrait aux



propriétaires absents de réagir rapidement à une alerte d'inondation, même s'ils se trouvent à des kilomètres de leur domicile.

Pour concrétiser cette vision, nous avons mobilisé nos réseaux. Léo a sollicité deux connaissances clés : un ingénieur et un étudiant spécialisé dans la conception d'objets innovants. Leur expertise a permis d'étudier les matériaux à utiliser afin de garantir une résistance optimale face aux fortes pressions d'eau tout en restant accessibles financièrement. Nous avons également travaillé sur des systèmes de détection précoce avec des capteurs connectés permettant une activation automatique de la barrière en cas de besoin.

Cette collaboration et cette réflexion collective nous ont permis de développer une solution innovante et adaptée aux besoins des personnes confrontées aux risques d'inondations. Le "Water Breaker" représente pour nous une réponse concrète à un problème mondial.

Problèmes à résoudre :

L'élaboration de **WaterBreaker** a nécessité de relever plusieurs défis pour garantir une solution fiable et durable.

L'un des premiers enjeux a été de s'assurer que le système puisse détecter rapidement les inondations et activer automatiquement la barrière en toutes circonstances. Cela impliquait de développer une technologie robuste capable de fonctionner efficacement même lors d'intempéries extrêmes.

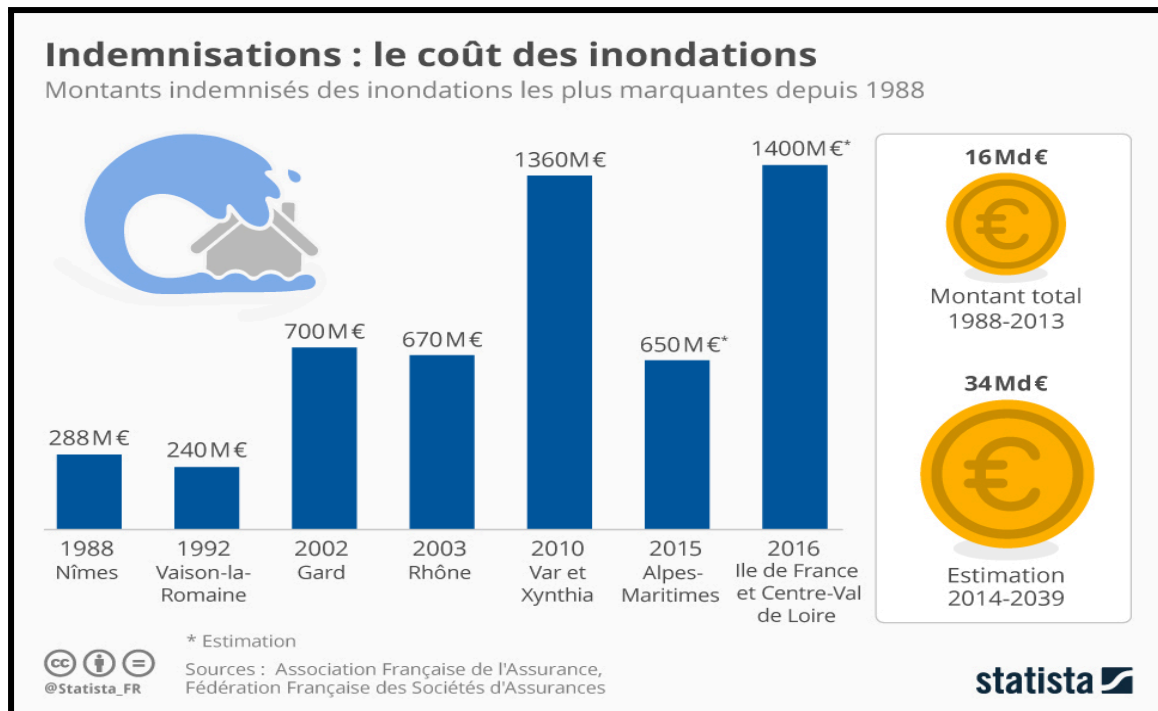
Un autre défi majeur concerne le choix des matériaux. **WaterBreaker** devait être fabriqué à partir de matériaux suffisamment robustes pour résister aux fortes pressions exercées par l'eau, tout en étant respectueux de l'environnement. Ce choix stratégique a permis de concevoir un produit durable, capable de répondre aux attentes des consommateurs modernes sensibles aux problématiques écologiques.

En parallèle, la conformité aux normes légales et environnementales a guidé toutes les étapes de conception. Chaque élément du dispositif a été pensé pour respecter les réglementations en vigueur tout en minimisant son impact sur l'environnement.

Enfin, rendre **WaterBreaker** financièrement accessible sans compromettre sa qualité a été un défi clé. En optimisant les coûts de production, l'équipe a réussi à proposer un produit intégrant des technologies avancées à un prix compétitif.

Ces efforts ont permis à **WaterBreaker** de devenir une solution moderne, pratique et efficace, prête à protéger les habitations et les infrastructures face aux inondations croissantes.





Business Model :

La particularité de **WaterBreaker** réside dans sa proposition de valeur unique : une barrière anti-inondation connectée, écologique et simple d'utilisation, protégeant efficacement habitations, entreprises et infrastructures publiques. Ce modèle cible les particuliers exposés aux risques d'inondation et les professionnels nécessitant une protection rapide.

Actuellement, **WaterBreaker** est vendu exclusivement en ligne et dans la région des Hauts-de-France. Ce choix stratégique s'explique par deux raisons : cette région est particulièrement exposée aux risques d'inondation, et elle représente notre secteur de lancement, ce qui nous permet d'assurer un suivi client de proximité et d'optimiser nos opérations. Le produit est proposé au prix compétitif de **499,99 €**, rendant cette solution accessible tout en garantissant des matériaux robustes et respectueux de l'environnement.

Le dispositif repose sur des capteurs intelligents pour un déploiement automatique, associé à une application mobile pour un contrôle à distance. À terme, **WaterBreaker** prévoit d'élargir sa distribution à l'ensemble du territoire français, avant de développer des partenariats stratégiques avec des enseignes spécialisées comme Leroy Merlin ou Castorama. Une expansion internationale est également envisagée pour répondre aux besoins croissants liés aux risques d'inondation à travers le monde.

Avec cette approche évolutive, **WaterBreaker** ambitionne de devenir une solution innovante, durable et accessible, adaptée aux attentes de ses utilisateurs et aux opportunités du marché.

•

Activités Clés de WaterBreaker :

Le bon fonctionnement de **WaterBreaker** repose sur plusieurs activités essentielles. Tout d'abord, il est crucial d'assurer un suivi rigoureux de la qualité du produit, en testant les capteurs intelligents et les mécanismes de déploiement automatique pour garantir leur fiabilité dans toutes les situations. En parallèle, l'application mobile doit être régulièrement mise à jour pour offrir une expérience utilisateur fluide et intuitive, permettant un contrôle à distance sans faille.

Un autre axe clé est la sensibilisation des consommateurs. Cela inclut des campagnes de communication pour informer sur les risques liés aux inondations et sur l'importance des solutions préventives comme **WaterBreaker**.

Enfin, un service client réactif et dédié joue un rôle central. Une équipe est mise à disposition pour répondre aux questions, fournir une assistance technique en cas de problème et accompagner les utilisateurs dans l'installation et l'utilisation du produit. Ce support permet d'établir une relation de confiance avec notre clientèle.

Compétences Requises :

Le développement et le succès de **WaterBreaker** nécessitent une combinaison de compétences variées. Sur le plan technique, il est essentiel de maîtriser les technologies de détection et de connectivité, notamment en intégrant des capteurs intelligents et des systèmes embarqués robustes. Les compétences en développement d'applications mobiles sont également cruciales pour offrir une interface utilisateur simple et efficace.

Sur le plan commercial, une expertise en stratégie marketing est indispensable pour cibler les bonnes audiences et promouvoir le produit de manière efficace. Enfin, une connaissance approfondie des normes environnementales et des réglementations liées aux dispositifs anti-inondation est nécessaire pour garantir la conformité et répondre aux attentes des clients soucieux d'écologie.

Objectif de WaterBreaker :

-

WaterBreaker aspire à protéger les habitations, entreprises et infrastructures publiques des dégâts causés par les inondations, tout en sensibilisant les populations à l'importance de la prévention. Ce dispositif vise à offrir une solution fiable, accessible et respectueuse de l'environnement, tout en intégrant des technologies modernes pour répondre aux attentes des consommateurs actuels.

Solutions Apportées :

En automatisant la protection contre les inondations, **WaterBreaker** simplifie la vie des particuliers et professionnels exposés à ce risque. Ce produit permet de réduire considérablement les dégâts matériels et financiers liés aux inondations, tout en offrant une tranquillité d'esprit grâce à un système intelligent et facile à activer.

De plus, **WaterBreaker** s'engage dans une démarche écologique en utilisant des matériaux durables et recyclables, contribuant ainsi à minimiser l'impact environnemental des solutions de prévention. Enfin, en rendant accessible une technologie auparavant réservée à des infrastructures coûteuses, **WaterBreaker** favorise une adoption massive et répond aux besoins d'un large éventail d'utilisateurs, des particuliers aux collectivités.

Pourquoi ce choix ?

Lors du choix du nom **WaterBreaker**, plusieurs aspects ont été soigneusement pris en compte. Tout d'abord, ce nom est explicite et évocateur : il illustre directement la fonction principale de notre produit, à savoir briser ou bloquer l'eau pour protéger efficacement les habitations et infrastructures contre les inondations. En utilisant un mot simple et percutant, nous avons voulu garantir une compréhension immédiate de notre solution par le public, tout en facilitant la mémorisation de notre marque. Le terme en anglais confère également une dimension internationale à notre produit, préparant le terrain pour une future expansion mondiale.

Le choix de se positionner sur le marché des solutions anti-inondation repose sur plusieurs constats stratégiques. Les inondations, de plus en plus fréquentes et graves à cause du changement climatique, créent une demande croissante pour des dispositifs préventifs modernes et efficaces.

Nous avons ciblé les **Hauts-de-France** pour notre lancement, car cette région est particulièrement exposée aux risques d'inondation et constitue notre secteur local. Cela nous permet de répondre rapidement à une problématique régionale tout en établissant une relation de proximité avec nos premiers clients.



Le marché mondial des dispositifs anti-inondation est en forte croissance, estimé à 2,67 milliards de dollars d'ici 2030. Les solutions traditionnelles, souvent peu pratiques et inefficaces, laissent un espace pour des produits comme **WaterBreaker**, qui allient innovation, simplicité et réactivité.

De plus, le soutien gouvernemental pour les projets écologiques et préventifs renforce notre positionnement et offre des opportunités pour encourager l'adoption de notre solution à moyen terme.

Le prix de **WaterBreaker**, fixé à **499,99 €**, a été déterminé pour offrir un rapport qualité-prix compétitif. Ce montant reflète les coûts liés à la fabrication de la barrière avec des matériaux robustes et durables, ainsi que l'intégration des technologies avancées comme les capteurs intelligents et l'application mobile. Contrairement à certaines solutions traditionnelles, souvent moins performantes ou plus complexes à installer, **WaterBreaker** se positionne comme une option accessible et moderne pour un public varié, allant des particuliers aux petites entreprises.

Par ailleurs, notre choix de stratégie évolutive s'inscrit dans une vision à long terme. Dans un premier temps, nous privilégions une distribution en ligne et une concentration sur la région des Hauts-de-France. Cela nous permet de répondre rapidement aux besoins locaux tout en limitant nos coûts opérationnels. Une fois ce marché bien établi, nous envisageons d'étendre notre présence à l'ensemble de la France, en collaborant avec des partenaires stratégiques comme **Leroy Merlin** ou **Castorama** pour toucher une clientèle plus large. À plus long terme, une expansion internationale est également prévue, notamment dans des zones à fort risque d'inondation comme l'Europe du Sud ou les DROM et les COM.

WaterBreaker a également été conçu dans une optique éco responsable, répondant à une demande croissante de solutions respectueuses de l'environnement. Nous avons choisi des matériaux robustes mais également durables et recyclables, pour limiter l'impact écologique de notre produit. Cette démarche reflète notre volonté d'intégrer des préoccupations environnementales dans chaque étape de la conception et de la production, ce qui constitue un avantage concurrentiel important sur ce marché.

Enfin, notre produit vise à répondre à des besoins sociétaux majeurs. Les inondations sont des catastrophes naturelles de plus en plus fréquentes, causant des dégâts considérables aux habitations et aux entreprises. Avec **WaterBreaker**, nous apportons une solution concrète, accessible et efficace, qui permet de minimiser les pertes financières et matérielles tout en offrant une tranquillité d'esprit à nos clients.

Grâce à ces choix stratégiques : un nom explicite, un ciblage local pertinent, un prix compétitif, une vision d'expansion, et une démarche écologique, **WaterBreaker** se positionne comme une solution innovante, durable et adaptée aux enjeux environnementaux et climatiques actuels, avec un potentiel de croissance à la fois local et international.



Notre maquette 3D et croquis :



Présentation de l'équipe

Leo Couchoud – Responsable du projet

Léo est le véritable moteur du projet WaterBreaker. En tant que responsable, il mobilise son dynamisme, son esprit d'initiative et ses talents d'organisation pour coordonner chaque étape du développement du produit. Grâce à sa vision stratégique et à sa persévérance, il prend des décisions cruciales qui orientent l'équipe vers la réussite. Il supervise la planification globale avec rigueur, veillant à ce que les objectifs fixés soient atteints de manière efficace et structurée.

Théo Boulan / Aurore Leger – Responsables marketing

Théo et Aurore sont les artisans de la stratégie marketing derrière WaterBreaker. Forts d'une excellente connaissance des tendances émergentes et des attentes des consommateurs, ils travaillent à positionner le produit comme une solution innovante et indispensable sur le marché. Théo et Aurore sont responsable de la création de campagnes publicitaires percutantes et de la sensibilisation aux risques d'inondation, tout en assurant une veille concurrentielle rigoureuse. Ses efforts sont orientés vers l'élargissement de la clientèle et le renforcement de la notoriété de WaterBreaker.

Léo Couchoud – Responsable technique

Léo est à la tête de l'innovation technologique du projet. Avec une expertise en ingénierie et en technologies connectées, il dirige la conception et l'intégration des capteurs intelligents ainsi que le développement de l'application mobile. En collaboration avec deux experts techniques qu'il a introduits dans l'équipe, Léo veille à ce que le produit réponde aux exigences de performance, de fiabilité et d'écologie. Son rôle est déterminant pour maintenir WaterBreaker à la pointe de l'innovation.

Than Ahn – Responsable financier

Ahn est le garant de la santé financière du projet. Il s'occupe de la gestion des budgets, des prévisions de trésorerie et des dépenses opérationnelles. Sa rigueur et son aptitude à optimiser les ressources financières permettent à l'équipe de maximiser les investissements tout en minimisant les coûts. Julien joue également un rôle clé dans l'évaluation de la rentabilité et dans le suivi des résultats financiers pour assurer une croissance durable.

Mattis Deloge / Merry Delvallez – Responsable juridique

Mattis et Merry veillent à la conformité légale de toutes les activités de l'entreprise. Il est chargé de rédiger et de réviser les contrats, de gérer les questions relatives au RGPD, et de s'assurer que le produit respecte les réglementations en vigueur. Grâce à sa veille juridique constante, Mattis permet à l'équipe de naviguer dans le cadre légal complexe lié au secteur des technologies connectées et des solutions écologiques.

Collaborateurs techniques – Conception et innovation

-

Hugo Vanhille et Antoine Clari , deux étudiants en licence d'informatique et d'ingénierie à l'Université de Lille, apportent leur expertise au développement de WaterBreaker. Spécialisés respectivement dans les systèmes embarqués et les objets connectés, Hugo et Antoine ont joué un rôle essentiel dans la conception technique du produit. Leur travail s'est concentré sur l'intégration des capteurs intelligents et le choix des matériaux robustes, tout en garantissant une approche écologique. Leur implication a permis de développer un produit à la fois innovant et respectueux de l'environnement, répondant aux besoins des clients avec efficacité et durabilité.

Avec une équipe multidisciplinaire et complémentaire, WaterBreaker repose sur des compétences variées et une collaboration étroite pour offrir une solution révolutionnaire aux défis des inondations.

Etude de marché

Le marché des solutions anti-inondation connaît aujourd'hui une forte croissance, principalement portée par l'augmentation des épisodes climatiques extrêmes. Les pluies torrentielles, les remontées de nappes et les crues rapides se multiplient, ce qui incite de plus en plus de particuliers et de professionnels à investir dans des dispositifs de protection fiables, rapides et simples d'utilisation.

Selon les estimations récentes du marché mondial, le secteur représentait 1,37 milliard de dollars en 2021 et devrait atteindre 2,67 milliards de dollars d'ici 2030, avec une croissance annuelle moyenne de 7,68 %. En France, l'enjeu est particulièrement important : un Français sur quatre vit aujourd'hui en zone inondable, soit environ 17 millions de personnes. Les Hauts-de-France, première région visée par le lancement de WaterBreaker, comptent plus de 300 000 habitations exposées. Cette zone constitue un marché pertinent pour une solution accessible et automatisée.

Les solutions disponibles sur le marché sont encore limitées ou présentent des contraintes importantes. Les sacs de sable restent répandus pour leur coût modéré, mais ils nécessitent une intervention humaine, sont difficiles à manipuler en urgence et ne garantissent pas une étanchéité complète. Les barrières rigides, plus efficaces, impliquent des travaux préalables coûteux et un manque de flexibilité. Ainsi, malgré plusieurs acteurs déjà présents, aucune solution ne combine aujourd'hui automatisation, simplicité, rapidité d'activation et prix accessible pour les particuliers.



Concurrence

Parmi les concurrents directs, FlowStop se distingue avec ses barrières gonflables compactes et faciles à utiliser. Cependant, cette solution, souvent liée à des pratiques de dropshipping, souffre de problèmes de qualité et affiche un prix élevé d'environ 600 euros TTC, ce qui la rend moins accessible pour une clientèle grand public. Hydroprotect, quant à elle, propose des batardeaux modulaires et sur-mesure adaptés à une variété d'infrastructures. Malgré la qualité de ses produits, son manque de notoriété limite son expansion au-delà de certains segments de marché. Isoflots, avec ses batardeaux personnalisés et ses résultats financiers solides, représente un acteur clé, mais son ancrage géographique restreint réduit sa compétitivité nationale. Enfin, SEDIPEC, un acteur en forte croissance, cible principalement les collectivités et entreprises grâce à des solutions modulaires, bien que son offre reste peu adaptée aux particuliers.

La concurrence indirecte est également significative, notamment avec les enseignes de bricolage comme Leroy Merlin, Castorama, et Mr. Bricolage, qui proposent des produits tels que les sacs gonflables ou absorbants modernes. Bien que ces solutions soient abordables et pratiques, elles manquent de technologie avancée et ne garantissent pas une protection immédiate. D'autres acteurs comme MegaSecur Europe ou 2 l'Eau Protection offrent des solutions innovantes, telles que des barrages souples ou des portes étanches, mais ces produits sont souvent conçus pour des applications temporaires ou industrielles, limitant leur attrait pour le marché des particuliers.

Points forts et faibles de la concurrence

Les solutions existantes sont efficaces mais :

- peu ou pas automatisées ;
- très coûteuses pour les modèles rigides ;
- difficiles à installer ;
- parfois peu fiables (gonflables) ;
- rarement pensées pour un usage domestique.

WaterBreaker se positionne précisément sur cet espace laissé vacant : un produit simple, automatique, accessible et réutilisable, conçu pour les particuliers mais aussi adaptable pour les professionnels.

Positionnement

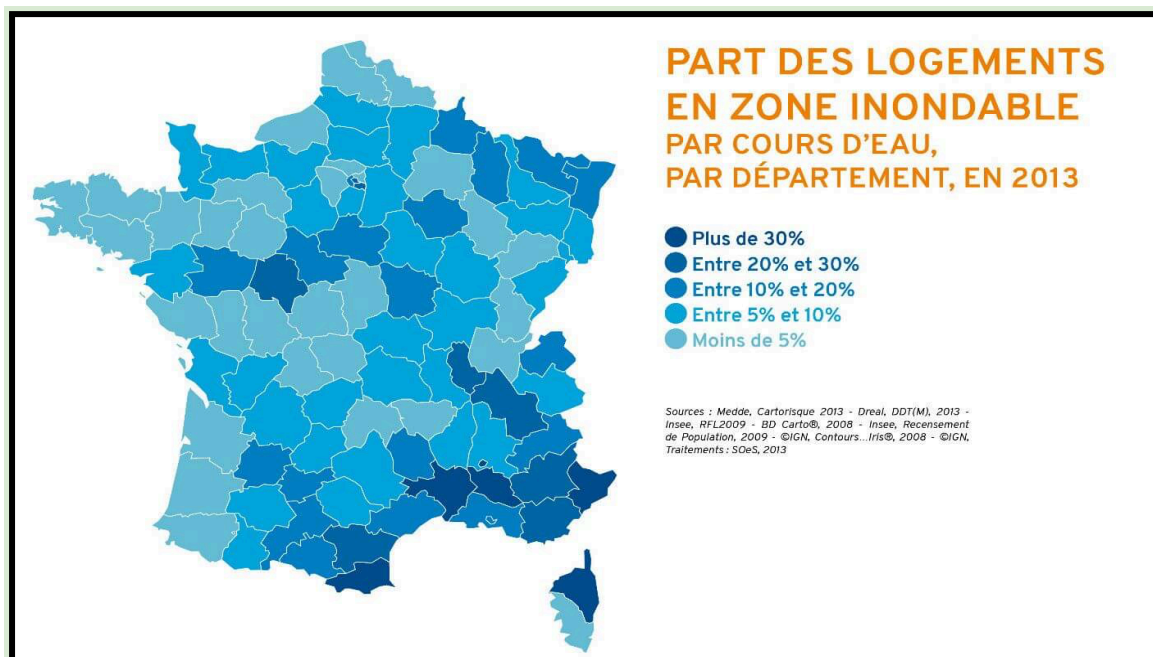
Dans ce contexte, WaterBreaker se positionne comme une alternative unique, combinant innovation technologique, accessibilité et efficacité. Contrairement aux solutions traditionnelles ou aux produits existants, notre barrière connectée offre une activation automatique grâce à des capteurs intelligents, ainsi qu'un contrôle à distance via une



application mobile. Cette approche garantit une réponse rapide et efficace, même en cas d'absence de l'utilisateur. De plus, avec un prix compétitif de 499,99 €, WaterBreaker comble l'écart entre les solutions coûteuses et les options peu pratiques, tout en répondant aux besoins variés des particuliers et des petites entreprises.

En ciblant d'abord les Hauts-de-France, une région particulièrement exposée aux inondations, nous avons identifié une base solide pour le lancement de notre produit. Cette approche locale permet non seulement de répondre aux besoins urgents de la région, mais aussi de tester et affiner notre stratégie avant une éventuelle expansion nationale. Les subventions publiques et le soutien des collectivités pour les initiatives écologiques renforcent également la pertinence de notre offre.

Avec une demande en pleine croissance, un marché diversifié, mais encore mal desservi technologiquement, WaterBreaker est parfaitement positionné pour capturer une part importante de ce secteur en pleine évolution. Notre combinaison d'innovation, de simplicité et de compétitivité tarifaire constitue un atout majeur pour répondre aux défis actuels et aux attentes des consommateurs.



Méthodes choisies pour l'étude de marché :

•

Pour analyser ce marché en profondeur, nous avons mobilisé plusieurs méthodes complémentaires :

- étude documentaire portant sur les acteurs mondiaux, les innovations et les tendances de croissance ;
- analyse de la réglementation, notamment sur les normes, les obligations de conformité et les subventions disponibles ;
- étude concurrentielle centrée sur les solutions déjà proposées aux particuliers et entreprises ;
- analyse géographique des zones les plus exposées aux inondations, en particulier dans les Hauts-de-France ;
- analyse comportementale des besoins des particuliers et des professionnels.

Analyse détaillée de la concurrence et de leur part de marché

Le marché français des barrières anti-inondation est dominé par plusieurs entreprises spécialisées mais aucune n'offre un dispositif automatisé comparable à WaterBreaker.

FlowStop : barrières gonflables destinées aux particuliers. Solution rapide mais chère et peu fiable. Problèmes de qualité et dépendance au dropshipping.

Hydroprotect : barrières modulaires en aluminium. Produits robustes, destinés aux entreprises et collectivités. Installation coûteuse et absence d'automatisation.

Isoflots : production de batardeaux sur mesure. Résultats financiers stables, bonne qualité, mais capacité de production limitée et zone géographique restreinte.

Sedipec : solutions modulaires pour professionnels. Produits efficaces mais très peu adaptés aux particuliers.

Eaublock / Batardeaux.shop : barrières modulaires personnalisables. Offre correcte mais peu innovante ; aucune automatisation.

Concurrence indirecte (Leroy Merlin, Castorama, Mr Bricolage) : essentiellement des sacs anti-inondation modernisés, mais aucune solution technologique ou automatisée.

Analyse détaillée de la concurrence et de leur part de marché



Le marché français des barrières anti-inondation est un secteur spécialisé, dynamique et en pleine expansion, marqué par l'augmentation des risques d'inondations dues au changement climatique. La concurrence directe se concentre exclusivement sur des solutions conçues pour protéger les infrastructures, qu'elles soient résidentielles, commerciales ou publiques, en proposant des barrières fixes, modulaires ou automatiques.

Ce marché ne concerne que des produits dédiés à la protection des ouvertures des bâtiments (portes, fenêtres, garages, etc.) contre les inondations. Ces dispositifs peuvent être gonflables, modulaires ou fixes, et sont souvent fabriqués sur mesure pour s'adapter aux contraintes des infrastructures.

Le marché des barrières anti-inondation en France est marqué par la présence de plusieurs acteurs spécialisés qui proposent exclusivement des solutions de protection pour les infrastructures résidentielles, commerciales ou publiques. Ces entreprises se concentrent sur des dispositifs tels que des barrières fixes, modulaires ou automatiques pour protéger les ouvertures des bâtiments (portes, fenêtres, garages). Les principaux concurrents directs sont :

FlowStop : Propose des dispositifs gonflables et faciles à déployer, ciblant les particuliers et les entreprises. Basée dans le sud de la France cette Entreprise (SAS) de 10 employés dont 2 qui s'occupent de la partie USA. Elle réalise une marge brute de 55000€ en 2020 (derniers résultats à jour) et dépose son nouveau bilan fin 2024 donc toujours bien active.

Hydroprotect : Offre des barrières en aluminium modulaires, conçues pour s'adapter aux besoins des infrastructures. Entreprise qui propose des barrières adaptables à toutes les entrées d'une maison mais également pour les portails et les entreprises (sur- mesure). Cette large gamme offre un avantage concurrentiel à Hydroprotect.

Isoflots : Fabricant de batardeaux personnalisés adaptés à tous types de bâtiments. Entreprise également basée dans le sud près de Toulouse, possède 9 salariés et créée en 2020 qui réalise en 2023 un résultat net de 100 000 €. Cette entreprise très ancrée dans le marché est un gros concurrent de Waterbreaker.

SEDIPEC : Spécialisée dans les portes anti-inondation et les solutions modulaires. Entreprise (SAS) créée en 2018 et comporte 15 employés et est implantée proche de Paris. Cette entreprise ne diffuse pas son CA mais à ouvert en 2024 un établissement secondaire qui démontre sa réussite.

Eaublock : Fabrique des barrières sur mesure, faciles à installer et réutilisables. Cette entreprise qui se situe du côté de Lyon qui propose plusieurs types de barrières est également un concurrent direct de Waterbreaker.

Batardeaux.shop : Fabrication et installation de batardeaux anti-inondation devant votre porte d'entrée, porte de garage et porte-fenêtres en France. Propose des produits personnalisables. Ses multiples offres offrent une grosse compétitivité.

Floodgate : La barrière anti-inondation Floodgate est utilisée depuis 1997. Ils comptent parmi leurs clients des Mairies, des Agences de l'Environnement, des Entreprises de Construction, des Services d'urgence ainsi que des particuliers. Cette entreprise assez connue occupe une belle place sur le marché.



La concurrence indirecte sur le marché des barrières anti-inondations regroupe les entreprises ou solutions qui ne proposent pas directement des barrières, mais qui répondent tout de même aux besoins de protection contre les inondations. Ces alternatives, bien qu'elles ne soient pas en concurrence frontale, représentent une option viable pour certains clients et peuvent influencer les décisions d'achat.

Voici une présentation des entreprises qui proposent des solutions alternatives aux barrières anti-inondation traditionnelles, constituant ainsi une concurrence indirecte sur le marché français :

2 l'Eau Protection : Entreprise française fondée en 2005, spécialisée dans la conception et la fabrication de systèmes anti-inondation sur mesure. Leur offre comprend des barrières manuelles, des portes étanches, des trappes étanches et des solutions automatiques comme la barrière "Lèvaleau". Ils s'adressent aux particuliers, aux entreprises et aux collectivités, proposant des solutions adaptées à divers types de bâtiments.

MegaSecur Europe : Spécialisée dans les barrages souples anti-inondation Water-Gate, une technologie innovante permettant une installation rapide pour détourner ou contenir des flux d'eau. Leurs solutions sont destinées aux entreprises et aux collectivités, offrant une protection temporaire efficace contre les crues.

Aggeres : Entreprise belge proposant des solutions de protection contre les inondations, notamment des barrières mobiles et des systèmes de rétention d'eau. Leur expertise s'étend aux infrastructures publiques et privées, avec des produits conçus pour être déployés rapidement en cas de menace d'inondation.

ESTHI : Spécialisée dans les solutions de protection environnementale, ESTHI propose des dispositifs anti-inondation tels que des barrières modulaires et des systèmes de rétention. Leurs produits sont destinés aux industries, aux collectivités et aux particuliers, offrant des solutions adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.

Ces entreprises offrent des alternatives aux barrières anti-inondation traditionnelles, avec des solutions innovantes et modulaires pour répondre aux défis posés par les inondations.

La concurrence indirecte inclut également des entreprises qui proposent des solutions simples et souvent temporaires pour se protéger des inondations. Ces alternatives, bien que moins avancées technologiquement que les barrières anti-inondation, sont largement utilisées en raison de leur coût réduit et de leur facilité d'accès.

Plusieurs grandes enseignes de bricolage en France proposent des solutions alternatives aux sacs de sable traditionnels pour la protection contre les inondations.



Leroy Merlin : offre une gamme de sacs anti-inondation modernes, tels que les sacs FloodSax, qui se gonflent au contact de l'eau pour former une barrière efficace. Ces produits sont légers, faciles à stocker et à déployer en cas d'urgence.

Mr.Bricolage : propose des solutions comme les sacs anti-inondation OBLOC, qui absorbent et bloquent l'eau lors d'une inondation. Ces sacs sont superposables, faciles et rapides à mettre en place, offrant une alternative pratique aux sacs de sable.

Castorama : elle commercialise des sacs anti-inondation pré-remplis de polymère ultra-absorbant, capables d'absorber jusqu'à 300 fois leur poids en eau. Légers et faciles à stocker, ils constituent une alternative efficace aux sacs de sable traditionnels. Ces enseignes rendent accessibles des solutions innovantes pour la protection contre les inondations, offrant aux particuliers et aux professionnels des alternatives pratiques et efficaces aux méthodes traditionnelles.

La concurrence indirecte peut représenter une alternative pour les clients qui cherchent des solutions moins coûteuses ou complémentaires. Cependant, elle ne répond pas au même niveau d'efficacité qu'une barrière anti-inondation en termes de protection directe et immédiate. Cela donne aux barrières un avantage unique, en particulier auprès des clients qui privilégient des solutions robustes et proactives.

Certains clients peuvent opter pour ces solutions bien moins efficaces, ce qui représente une concurrence indirecte. De même que les entreprises qui proposent un type d'offre similaire et qui pourraient s'orienter vers le marché des barrières anti-inondation et donc prendre des parts de marché.

Les parts de marché :

Il est difficile d'obtenir des données précises sur les parts de marché des entreprises spécialisées dans les barrières anti-inondation, en raison du manque d'informations financières publiques et des spécificités d'un secteur dominé par des PME. Cependant, en s'appuyant sur des éléments comme leur ancienneté, leur notoriété, leur taille et leur capacité d'innovation, on peut dresser une estimation relative de leur importance sur le marché.

Classement concurrence directe :

•

Classement	Entreprise	Justification
1	Floodgate	Floodgate est clairement un acteur dominant parmi les concurrents directs grâce à son ancienneté (créée en 1997) et à sa notoriété. L'entreprise bénéficie d'une large base de clients, allant des collectivités aux entreprises, en passant par les particuliers. Son expérience et sa solide réputation lui assurent une place de leader sur le marché.
2	SEDIPEC	SEDIPEC se distingue par sa croissance rapide et son développement récent, notamment avec l'ouverture d'un établissement secondaire en 2024. Avec ses 15 employés et sa spécialisation dans les portes anti-inondation, l'entreprise occupe une position solide, surtout grâce à son implantation stratégique près de Paris.
3	Isoflots	Malgré sa création récente (2020), Isoflots s'impose comme un concurrent sérieux grâce à sa spécialisation dans les batardeaux personnalisés et ses bons résultats financiers (100 000 € de résultat net en 2023). L'entreprise est bien ancrée sur le marché et montre un fort potentiel de croissance.
4	Hydroprotect	Hydroprotect propose une gamme variée de barrières modulaires et sur-mesure, ce qui lui permet de répondre aux besoins diversifiés de ses clients. Cependant, le manque de données financières et de notoriété nationale limite sa position par rapport aux leaders du marché.
5	Eaublock	Avec ses solutions sur-mesure et réutilisables, Eaublock est bien implantée localement, notamment à Lyon. Cependant, l'entreprise manque de visibilité nationale et de données financières pour être mieux positionnée.
6	Batardeaux.shop	Batardeaux.shop se concentre sur des produits personnalisables et compétitifs, mais sa taille modeste limite son impact sur le marché par rapport à des acteurs plus établis.
7	FlowStop	Bien que FlowStop innove avec ses dispositifs gonflables et bénéficie d'une présence sur le marché américain, ses résultats financiers modestes (55 000 € de marge brute en 2020) et sa petite taille (10 employés) en font un acteur encore en développement sur le marché français.

Classement concurrence indirecte :

•

Classement	Entreprise	Justification
1	Leroy Merlin	Avec 48% de part de marché dans le secteur du bricolage, Leroy Merlin est l'acteur le plus influent parmi les concurrents indirects. Ses produits comme les sacs FloodSax, accessibles à tous, renforcent sa position dominante.
2	Castorama	Avec une part de marché de 24,7%, Castorama occupe une place importante dans le secteur. L'enseigne propose des produits modernes comme des sacs absorbants, qui répondent aux besoins des particuliers en matière de protection temporaire.
3	Mr. Bricolage	Grâce à son réseau local et à ses prix accessibles, Mr. Bricolage reste une option populaire pour les particuliers. Toutefois, son offre est moins diversifiée que celles de Leroy Merlin ou Castorama, ce qui limite sa portée.
4	MegaSecur Europe	MegaSecur Europe est reconnue pour ses solutions innovantes, notamment les barrages souples Water-Gate. Ces produits sont très appréciés des collectivités et entreprises pour leur efficacité temporaire, mais l'entreprise reste moins connue auprès des particuliers.
5	2 l'Eau Protection	Cette entreprise française se distingue par ses solutions sur-mesure, principalement destinées aux collectivités et aux entreprises. Bien qu'elle soit réputée pour sa qualité, sa portée reste plus limitée comparée aux grandes enseignes de bricolage.
6	Aggeres	Basée en Belgique, Aggeres propose des solutions mobiles et des systèmes de rétention. Bien qu'elle soit active à l'international, son influence en France reste encore marginale.
7	Esthi	Esthi se concentre sur des solutions environnementales et modulaires. Cependant, son manque de notoriété et sa concurrence avec de grandes enseignes comme Leroy Merlin limitent son impact sur le marché.

Dans la concurrence directe, Floodgate domine grâce à son ancienneté et à sa reconnaissance auprès de nombreux clients. SEDIPEC et Isoflots suivent de près grâce à leur forte croissance et leur spécialisation. Pour la concurrence indirecte, Leroy Merlin et



Castorama se démarquent comme les leaders incontestés, grâce à leur large réseau et leur accessibilité. Ces classements, bien que qualitatifs, offrent une vue d'ensemble des dynamiques actuelles du marché.

Points forts et faibles :

Entreprises (concurrence directe)	Points forts	Points faibles
Flowstop	Facilité d'installation, solution gonflable innovante, présence sur le marché américain.	Taille réduite, manque de diversification des produits, chiffre d'affaires limité.
Hydroprotect	Large gamme de produits modulaires et adaptables, offre sur-mesure pour différents types d'entrées.	Données financières non disponibles, notoriété moins importante par rapport à certains concurrents.
Isoflots	Forte spécialisation sur les batardeaux personnalisés, résultats financiers solides pour une PME.	Portée géographique limitée, jeunes années sur le marché (créée en 2020).
SEDIPEC	Spécialisation dans les portes anti-inondation, expansion rapide avec un nouvel établissement.	Données sur le chiffre d'affaires absentes, concentration géographique.
Eaublock	Produits sur-mesure et réutilisables, offre personnalisable adaptée aux besoins variés.	Visibilité limitée à l'échelle nationale, absence de résultats financiers publics.
Batardeaux.shop	Offre personnalisable, compétitivité grâce à une large gamme de produits adaptables.	Taille réduite, potentiel de croissance limité par rapport aux acteurs plus établis.
Floodgate	Ancienneté et reconnaissance sur le marché, clients variés (collectivités, entreprises, particuliers).	Manque d'innovation récente face à de nouveaux acteurs plus dynamiques.

•

Entreprises (concurrence indirecte)	Points forts	Points faibles
2 l'eau protection	Expertise française, solutions adaptées aux collectivités et entreprises, réputation sur-mesure.	Portée internationale limitée, solutions plus coûteuses pour les particuliers.
Mega Secure Europe	Produits innovants comme le Water-Gate, installation rapide et flexible pour les collectivités.	Axé principalement sur les solutions temporaires, manque de diversité dans la gamme de produits.
Aggeres	Solutions mobiles et rapidement déployables, capacité d'adresser les infrastructures publiques et privées.	Présence locale réduite en France, dépendance à l'importation pour certains segments.
Esthi	Solutions environnementales, innovation dans les systèmes modulaires et de rétention.	Concurrence avec des enseignes de bricolage plus accessibles, absence de notoriété marquée.
Leroy-Merlin	Réseau national étendu, produits innovants (sacs FloodSax), accessible aux particuliers et professionnels.	Concurrence indirecte uniquement (pas de barrière spécialisée).
Mr.bricolage	Proximité locale, produits abordables et accessibles pour tous types de budgets.	Moins d'innovation, offre limitée comparée à Leroy Merlin.
Castorama	Gamme de sacs anti-inondation modernes, présence importante dans les grandes villes françaises.	Solutions principalement axées sur des produits temporaires, moins spécialisées pour les infrastructures.

Analyse de l'environnement PESTEL

•

Politique

Les pouvoirs publics encouragent les solutions de prévention des risques naturels. De nombreuses aides existent pour les dispositifs innovants et écologiques. La certification, indispensable pour obtenir la confiance d'acteurs comme Leroy Merlin, représente un investissement estimé à 20 000 €.

Économique

Les dégâts liés aux inondations s'élèvent à plus de 650 millions d'euros par an en France. Les particuliers cherchent des solutions fiables afin de réduire leurs dépenses futures. Le marché mondial est en croissance régulière (+7,68 % par an).

Sociologique

Les consommateurs recherchent des solutions rapides, intuitives, fiables et compatibles avec les outils numériques. L'automatisation est perçue comme un élément de sécurité et de confort.

Technologique

Peu de concurrents proposent des systèmes connectés reposant sur des capteurs intelligents. Cela constitue un avantage compétitif important, mais nécessite une R&D suivie et régulière.

Environnemental

Le changement climatique multiplie les épisodes extrêmes, rendant les solutions anti-inondation indispensables. Cette tendance structurelle assure une forte augmentation de la demande dans les années à venir.

Légal

Le produit doit répondre aux normes de sécurité, aux exigences de conformité CE et à une procédure de certification impliquant des tests en condition réelle.

:

SWOT: Le modèle SWOT

-

Notre entreprise WaterBreaker possède de nombreux atouts qui peuvent être mobilisés pour garantir son développement. Grâce à son innovation technologique, son engagement écologique et sa facilité d'utilisation, elle se positionne comme une solution moderne et accessible face aux risques croissants d'inondations. Ces forces, associées à une segmentation de marché bien définie et un prix compétitif, constituent une base solide pour répondre aux attentes des particuliers, des professionnels et des institutions publiques.

Cependant, certaines faiblesses subsistent, notamment une dépendance aux avancées technologiques, une distribution actuellement limitée aux Hauts-de-France, et une notoriété encore en construction. Ces défis nécessitent une gestion rigoureuse et des investissements stratégiques, en particulier dans la communication et la fiabilité technologique.

Les opportunités sur le marché sont nombreuses et prometteuses. L'augmentation des catastrophes naturelles et le soutien des politiques publiques pour des solutions écologiques offrent un terrain fertile pour l'expansion de WaterBreaker. En explorant des partenariats stratégiques avec des enseignes comme Leroy Merlin et en visant une expansion progressive à l'international, notre entreprise peut consolider sa place sur le marché et atteindre un public plus large.

Toutefois, la concurrence dans ce secteur reste intense, avec des acteurs établis comme Floodgate ou Isoflots, et des alternatives plus traditionnelles mais économiques. Par ailleurs, les évolutions légales et les fluctuations économiques représentent des menaces potentielles qui nécessitent une vigilance constante.

<p>Strengths (Forces)</p> <p>Innovation technologique : WaterBreaker se distingue par son système de capteurs connectés et son application mobile permettant un déploiement automatique et à distance.</p> <p>Facilité d'utilisation : Notre barrière est conçue pour être simple à installer et accessible à tous, même en situation d'urgence, avec des modes d'activation multiples (automatique, manuel, ou via une application).</p> <p>Engagement écologique : Les matériaux utilisés sont robustes, recyclables, et respectueux de l'environnement, offrant une solution durable et alignée avec les attentes des consommateurs modernes.</p> <p>Prix compétitif : Avec un tarif de 499,99 €, WaterBreaker offre une solution abordable par rapport aux alternatives fixes ou semi-fixes souvent plus coûteuses.</p>	<p>Weaknesses (Faiblesses)</p> <p>Dépendance technologique : Le bon fonctionnement de WaterBreaker repose sur des capteurs connectés et une application mobile, ce qui pourrait poser problème en cas de panne technique ou de coupure réseau.</p> <p>Marché local initial limité : Actuellement, notre distribution est concentrée dans les Hauts-de-France et exclusivement en ligne, ce qui réduit notre portée géographique.</p> <p>Coûts de production élevés : L'utilisation de matériaux écologiques et de capteurs avancés engendre des coûts de fabrication plus élevés, limitant temporairement nos marges bénéficiaires.</p> <p>Manque de notoriété : En tant que nouvelle entreprise, WaterBreaker doit investir massivement dans sa communication pour rivaliser avec des concurrents bien établis.</p>
--	---



<p>Approche personnalisée : Le produit est adaptable à divers besoins, que ce soit pour des particuliers, des entreprises ou des infrastructures publiques.</p>	
<p>Opportunités (Opportunités)</p> <p>Croissance du marché des solutions anti-inondation : Les inondations croissantes liées au changement climatique stimulent la demande pour des produits comme WaterBreaker.</p> <p>Soutien des politiques publiques : Les subventions pour les solutions innovantes et durables offrent une opportunité de financement pour développer et promouvoir notre produit.</p> <p>Partenariats stratégiques potentiels : Collaborer avec des enseignes pourrait permettre une distribution plus large à l'échelle nationale.</p> <p>Demande des consommateurs : Une sensibilisation accrue aux risques climatiques pousse les particuliers et les entreprises à rechercher des solutions fiables et modernes.</p> <p>Expansion internationale : Les régions à risque d'inondation en Europe et dans le monde offrent un marché potentiel important.</p>	<p>Threats (Menaces)</p> <p>Concurrence directe et indirecte : Des acteurs comme Floodgate, Isoflots, et SEDIPEC dominent le marché des barrières anti-inondation avec des produits déjà établis et une solide réputation.</p> <p>Sensibilité au prix : Les clients peuvent hésiter à investir dans des solutions perçues comme coûteuses, surtout face à des alternatives moins onéreuses comme les sacs de sable.</p> <p>Dépendance aux conditions climatiques : Une demande irrégulière liée à la fréquence des inondations peut affecter notre chiffre d'affaires.</p> <p>Risques juridiques : Les réglementations sur la sécurité des produits et la protection des données (RGPD) peuvent engendrer des coûts supplémentaires pour garantir la conformité.</p> <p>Inflation et coût des matériaux : La hausse des prix des matières premières peut augmenter nos coûts de production et réduire nos marges bénéficiaires.</p>

Développement à l'international

L'extension de WaterBreaker à l'international est une opportunité stratégique pour répondre aux besoins croissants de protection contre les inondations, particulièrement dans des régions vulnérables comme l'Asie du Sud-Est, les États-Unis, ou encore les zones côtières de l'Europe du Sud. Ces régions, régulièrement touchées par des catastrophes naturelles, représentent un marché prometteur pour nos solutions technologiques. Toutefois, pour assurer le succès de cette expansion, plusieurs aspects devront être pris en compte.

Tout d'abord, il sera essentiel de garantir la conformité de notre produit avec les réglementations locales. Cela inclut des normes de sécurité, des certifications environnementales, et des politiques spécifiques concernant les dispositifs connectés. Par exemple, aux États-Unis, les réglementations varient entre les États, ce qui exigera une



étude approfondie des lois locales. De même, en Asie, il faudra tenir compte des exigences culturelles et technologiques pour adapter le produit aux spécificités du marché.

Ensuite, pour renforcer notre présence sur ces nouveaux marchés, établir des partenariats stratégiques avec des organisations locales sera crucial. Par exemple, collaborer avec des institutions gouvernementales pour intégrer WaterBreaker dans des programmes de prévention des catastrophes pourrait augmenter notre visibilité et notre crédibilité. Nous pourrions également nous associer à des entreprises de construction ou des acteurs spécialisés dans la domotique pour intégrer nos solutions dans des projets de bâtiments intelligents.

Les différences climatiques devront également être prises en compte dans notre développement. Dans les régions où les conditions météorologiques sont extrêmes, comme les États-Unis ou certaines parties de l'Asie, nous pourrions proposer des versions adaptées de WaterBreaker, avec des fonctionnalités spécifiques comme une résistance accrue aux fortes pressions ou des options pour des infrastructures plus larges. Par ailleurs, développer des solutions modulaires pour les besoins locaux, comme des barrières personnalisées pour des zones urbaines ou rurales, renforcera notre engagement envers l'innovation.

Une autre stratégie importante pour notre expansion serait de personnaliser nos offres en fonction des besoins culturels et saisonniers des régions ciblées. Par exemple, proposer des solutions adaptées à la saison des typhons en Asie ou des packs spécifiques pour les périodes de crues en Europe du Sud. Cela permettrait d'accroître la pertinence et l'attractivité de notre produit sur ces marchés.

Enfin, la sensibilisation et l'éducation des consommateurs seront primordiales pour asseoir notre présence internationale. Nous pourrions mettre en place des campagnes de communication adaptées, en collaborant avec des influenceurs locaux ou des organisations écologiques, pour promouvoir les avantages de WaterBreaker et l'importance de la prévention des inondations.

Bien que l'expansion internationale de WaterBreaker offre des perspectives prometteuses, elle nécessitera une approche rigoureuse et adaptée aux spécificités de chaque marché. En combinant innovation, personnalisation, et partenariats locaux, nous avons l'opportunité de devenir un acteur incontournable dans la lutte contre les inondations à l'échelle mondiale.

Choix des segments de clientèle :

Pour **WaterBreaker**, trois segments principaux de clientèle ont été identifiés :

Les particuliers : Ce segment inclut les propriétaires ou locataires vivant dans des zones à fort risque d'inondation, comme les régions côtières ou proches de rivières. Ces personnes souhaitent protéger leur maison et leurs biens tout en évitant des réparations coûteuses. Leur recherche se concentre sur des solutions simples, efficaces et accessibles.



Les entreprises : Il s'agit de commerces, bureaux, entrepôts ou ateliers situés dans des zones sensibles aux inondations. Ces entreprises veulent protéger leurs locaux, équipements et stocks pour limiter les pertes financières. Ce segment est motivé par des solutions robustes et fiables, qui garantissent une continuité d'activité en cas d'urgence.

Les institutions publiques : Ce groupe comprend les écoles, hôpitaux et bâtiments administratifs situés dans des zones vulnérables. Leur priorité est d'assurer la sécurité des utilisateurs et de maintenir les services publics essentiels. Ils recherchent des solutions durables et adaptables aux grandes infrastructures.

Segments prioritaires :

Pour le lancement de WaterBreaker, nous avons choisi de cibler principalement **les particuliers** et **les petites entreprises** dans un premier temps. Ce choix est lié à plusieurs facteurs :

Accessibilité locale : Nous sommes situés à Valenciennes, une région où les particuliers et petites entreprises pourraient bénéficier directement de nos solutions.

Besoins urgents : Les particuliers et les petites entreprises sont souvent les premiers touchés par les inondations et ont besoin de solutions simples et rapides à mettre en œuvre.

Facilité de démarrage : Ces segments nécessitent moins de personnalisation que les institutions publiques, ce qui permet un déploiement plus rapide.

Marketing Mix de WaterBreaker : Stratégie Renforcée et Adaptée

Produit

WaterBreaker se positionne comme une solution innovante et performante dans le domaine des dispositifs anti-inondation. Notre barrière connectée est conçue pour répondre aux besoins variés des particuliers, des entreprises et des collectivités. Elle combine plusieurs atouts technologiques : des capteurs intelligents pour un déploiement automatique, une connectivité via une application mobile pour une gestion à distance, et un mode manuel pour garantir une utilisation en cas de coupure d'électricité.

Le choix de matériaux robustes, durables et respectueux de l'environnement renforce la fiabilité du produit tout en répondant aux attentes croissantes en matière d'éco responsabilité. La personnalisation des dimensions et fonctionnalités offre une adaptabilité unique, permettant à WaterBreaker de s'intégrer parfaitement dans des contextes variés, qu'il s'agisse de protéger une maison individuelle, des locaux professionnels ou des infrastructures publiques.

Prix

-

La stratégie tarifaire de WaterBreaker repose sur un équilibre entre accessibilité et rentabilité. Le prix standard est fixé à 499,99 € TTC par unité, incluant le coût des matières premières estimé à 191,02 € et le service d'installation offert par notre équipe.

Pour les entreprises et collectivités ayant des besoins spécifiques, nous proposons des solutions personnalisées à des tarifs ajustés en fonction des caractéristiques techniques et des dimensions requises. Ce positionnement flexible nous permet d'élargir notre clientèle tout en optimisant notre marge. Notre objectif est de vendre 120 unités la première année, ce qui nous permettra d'atteindre un seuil de rentabilité tout en assurant une base solide pour le développement futur.

Distribution

La distribution de WaterBreaker est pensée pour maximiser notre impact local tout en facilitant une expansion progressive. Nous vendons principalement via notre site internet, une plateforme intuitive et accessible permettant aux clients de commander directement. Ce canal nous permet de réduire les coûts liés aux intermédiaires et d'offrir un service personnalisé. Dans un premier temps, nous concentrons nos efforts sur la région des Hauts-de-France, en collaborant avec des mairies, des assureurs, et des institutions locales pour intégrer notre solution dans leurs stratégies de prévention des inondations.

À moyen terme, nous prévoyons d'intégrer nos produits dans des enseignes nationales spécialisées comme Leroy Merlin et Castorama, renforçant ainsi notre visibilité et notre accessibilité. Des pop-up stores seront également mis en place dans des salons de l'habitat et des zones commerciales pour promouvoir activement notre produit.

Sur le long terme, nous envisageons une expansion internationale dans des régions à fort risque d'inondations. Cette stratégie progressive nous permet de nous adapter efficacement aux spécificités de chaque marché tout en optimisant nos ressources.

Communication

La stratégie de communication de WaterBreaker repose sur une approche omnicanale, qui combine sensibilisation, éducation et engagement.

Identité visuelle : Le nom "WaterBreaker" symbolise la rupture avec les solutions traditionnelles et incarne une réponse efficace aux inondations. Le logo, représentant une maison protégée par une barrière d'eau, renforce cette identité. La charte graphique, axée sur des tons bleus et blancs, inspire confiance, sécurité et modernité.

Réseaux sociaux : Nous utilisons des plateformes comme Facebook, Instagram, LinkedIn et TikTok pour toucher un public varié. Des vidéos démonstratives, des témoignages clients et des tutoriels interactifs sont régulièrement publiés pour engager la communauté et renforcer notre notoriété.

Blog éducatif : Un blog sur notre site internet propose des conseils pratiques sur la prévention des inondations, des témoignages de clients, et des articles sur nos technologies. Ce contenu positionne WaterBreaker comme une référence en matière de protection contre les inondations.



Salons professionnels : La participation à des événements liés à l'habitat, à l'écologie, et à la prévention des risques naturels nous permet de présenter les avantages de notre produit et d'établir des partenariats stratégiques.

Publicités en ligne : Grâce à des campagnes ciblées et à une optimisation SEO, nous renforçons notre visibilité en ligne. Des publicités pop-up sur des sites spécialisés et des campagnes d'emailing personnalisées sont également prévues pour fidéliser nos clients.

Partenariats institutionnels : Nous collaborons avec des mairies, des associations et des assurances pour intégrer WaterBreaker dans des initiatives locales de prévention, renforçant ainsi notre crédibilité.

Le marketing mix de WaterBreaker est conçu pour maximiser notre impact sur le marché des solutions anti-inondation tout en répondant aux attentes des consommateurs en matière de durabilité, d'innovation et d'accessibilité. Grâce à une combinaison d'une identité visuelle forte, d'une tarification compétitive, d'une distribution stratégique et d'une communication multicanale, WaterBreaker est prêt à devenir un acteur incontournable de la protection contre les inondations.

Plan Marketing et Stratégie de Communication

Stratégie de Communication

La stratégie de communication de WaterBreaker repose sur une approche omnicanale, alignée avec le modèle TOFU (Top of the Funnel), MOFU (Middle of the Funnel), et BOFU (Bottom of the Funnel). Elle combine des canaux digitaux et traditionnels pour maximiser notre impact et toucher différents segments de notre audience. Les réseaux sociaux sont au cœur de cette stratégie : Facebook cible une audience mature (30-50 ans), tandis qu'Instagram et TikTok s'adressent à des jeunes adultes (18-25 ans) à travers des vidéos démonstratives, des contenus scénarisés et engageants. Ces plateformes permettent de sensibiliser et d'attirer notre public avec des témoignages authentiques et des démonstrations du produit.

Pour compléter cette approche, nous intégrons une dimension locale grâce à des actions de démarchage à domicile et de distribution de flyers dans les zones sensibles aux inondations. Ces initiatives visent les segments moins familiers avec le digital, tout en renforçant notre présence sur le terrain. Par ailleurs, notre participation régulière à des salons professionnels liés à l'habitat et aux risques climatiques offre une opportunité unique de démontrer les capacités de WaterBreaker en direct et d'établir des partenariats stratégiques.

Le storytelling est un pilier central de notre communication. En partageant les expériences personnelles des fondateurs confrontés aux inondations, nous transmettons des valeurs d'innovation, de solidarité et de responsabilité environnementale. Par exemple, nos vidéos mettent en scène des scénarios réalistes où une famille active WaterBreaker à distance ou un commerçant protège son magasin. Ces récits renforcent l'émotion et l'authenticité, établissant un lien profond avec notre audience.



Moyens et Partenariats

La mise en œuvre de ce plan repose sur des moyens humains, techniques et logistiques. Nous gérons nos campagnes publicitaires en ligne grâce à des outils comme Facebook Business Suite et Google Ads Manager. Pour la production de supports physiques, tels que les flyers, nous collaborons avec des imprimeurs locaux.

Nos partenaires commerciaux jouent un rôle clé dans la diffusion de WaterBreaker. Nous souhaitons par la suite travailler avec des enseignes nationales comme Leroy Merlin et Castorama pour renforcer notre distribution. Ces partenariats assurent une meilleure visibilité de notre produit sur le marché. En parallèle, des collaborations avec des mairies et des associations locales permettront d'intégrer WaterBreaker dans leurs stratégies de prévention des risques d'inondation, renforçant ainsi notre crédibilité et notre adoption locale.

WaterBreaker se distingue par une stratégie marketing et communicationnelle intégrant innovation, proximité et émotion. En combinant storytelling authentique, actions locales, et campagnes digitales ciblées, nous maximisons notre impact auprès de différents segments. Ce plan, soutenu par des partenariats stratégiques et une gestion budgétaire rigoureuse, positionne WaterBreaker comme une solution incontournable sur le marché des dispositifs anti-inondation.

Côté juridique

Titre I - Forme, Dénomination, Objet, Durée, Siège Social

-

Article 1 - Forme

La société est constituée sous la forme de Société par Actions Simplifiée (SAS). Cette forme juridique offre une flexibilité organisationnelle et une responsabilité limitée pour les associés, ce qui est idéal pour le développement d'un projet innovant comme WaterBreaker.

Article 2 - Dénomination

La dénomination sociale de la société est "**WaterBreaker**". Ce nom reflète notre mission principale : proposer une solution efficace contre les inondations.

Article 3 - Objet

L'objet social de la société est la conception, la fabrication et la commercialisation de dispositifs anti-inondation innovants et connectés, ainsi que toutes activités connexes, notamment le conseil en prévention des risques climatiques.

Article 4 - Durée

La durée de la société est fixée à 99 ans, à compter de sa date d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés, sauf en cas de dissolution anticipée ou de prorogation.

Article 5 - Siège Social

Le siège social de la société est fixé au **123 rue Paul Eluard, Guesnain, 59287, France**.

Titre II - Capital Social, Actions, Apports

Article 6 - Capital Social

Le capital social de la société est fixé à.

Article 7 - Apports

Les apports en numéraire proviennent des associés et sont détaillés dans le plan de financement initial. Des apports en nature ou en industrie pourront être envisagés à l'avenir pour renforcer le capital.

Titre III - Administration, Direction Générale

Article 8 - Président

La société est dirigée par **Léo Couchoud**, président, qui exerce les pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société, conformément aux dispositions légales.

Article 9 - Comité de Direction

Un comité de direction pourra être constitué à l'avenir pour inclure des membres clés du projet, notamment des responsables marketing, techniques, et financiers.

Titre IV - Assemblées Générales, Prises de Décisions

•

Article 10 - Assemblées Générales

Les assemblées générales ordinaires et extraordinaires regroupent l'ensemble des actionnaires. Elles se réunissent conformément aux dispositions légales et statuts pour approuver les décisions stratégiques.

Article 11 - Décisions

Les décisions majeures, telles que l'augmentation de capital ou la modification des statuts, sont prises à la majorité qualifiée des actionnaires présents ou représentés.

Titre V - Cession d'Actions

Article 12 - Cession d'Actions

La cession des actions est libre entre associés. Toute cession à des tiers extérieurs est soumise à l'agrément des actionnaires représentant au moins 51 % des parts sociales.

Titre VI - Dissolution, Liquidation

Article 13 - Dissolution

La société peut être dissoute dans les conditions prévues par la loi. En cas de dissolution anticipée, une assemblée générale extraordinaire sera convoquée pour en définir les modalités.

Article 14 - Liquidation

En cas de dissolution, la liquidation sera confiée à un liquidateur désigné par l'assemblée générale. Ce dernier procédera à la réalisation de l'actif et au règlement du passif selon les règles légales.

Conditions Générales d'Utilisation de WaterBreaker

1. Objet

WaterBreaker (ci-après, « notre plateforme ») est une solution innovante en ligne qui vise à mettre à disposition des particuliers, entreprises et collectivités des barrières anti-inondation connectées pour protéger leurs biens contre les risques liés aux inondations. Les présentes Conditions Générales d'Utilisation (CGU) régissent l'accès à notre plateforme, ainsi que l'utilisation des services proposés. En accédant à notre site ou application et en utilisant nos produits, vous acceptez de vous conformer à ces CGU. Nous vous invitons à les lire attentivement.

2. Définitions

Dans le cadre des présentes CGU :

2.1. Barrière WaterBreaker

Désigne le produit physique proposé à la vente ou à la location via notre plateforme.

2.2. Plateforme WaterBreaker

Fait référence au site internet, à l'application mobile, et à l'ensemble des services numériques proposés par WaterBreaker.

2.3. CGU

Abréviation désignant les présentes Conditions Générales d'Utilisation.

2.4. Client

Toute personne physique ou morale utilisant la plateforme WaterBreaker pour acquérir ou louer une barrière anti-inondation.

2.5. Commande

Action par laquelle un Client réserve, achète ou loue une barrière WaterBreaker via notre plateforme.

2.6. Compte Utilisateur

Espace personnel créé par un Client sur notre plateforme pour accéder à nos services et gérer ses commandes.

2.7. Prestations

Désignent les services associés à la barrière WaterBreaker, tels que l'installation, la maintenance ou les mises à jour technologiques proposées par notre plateforme.

3. Utilisation des Services



3.1. Accès et Utilisation

WaterBreaker met à disposition une plateforme numérique et un produit innovant pour prévenir les risques liés aux inondations. Les utilisateurs doivent créer un compte pour accéder aux fonctionnalités, telles que la gestion de la barrière via une application mobile. En utilisant nos services, les utilisateurs acceptent de respecter les présentes conditions générales et les lois applicables.

3.2. Location et Achat

Les barrières WaterBreaker peuvent être achetées ou louées selon les besoins des clients. Pour la location, un contrat spécifique est établi, précisant la durée, les responsabilités et les coûts associés. Les produits loués doivent être retournés en bon état, sous peine de frais supplémentaires.

3.3. Responsabilités des Utilisateurs

Les utilisateurs s'engagent à utiliser WaterBreaker conformément à son usage prévu. Toute utilisation abusive, modification non autorisée ou négligence peut entraîner la suspension du compte et des sanctions financières.

4. Assurance

4.1. Couverture Obligatoire

Les utilisateurs doivent vérifier que leur assurance habitation ou entreprise couvre les dommages liés à l'utilisation de WaterBreaker. Une assurance responsabilité civile est obligatoire pour les clients professionnels afin de couvrir les éventuels dommages causés par l'utilisation du produit.

4.2. Responsabilité de WaterBreaker

Bien que WaterBreaker soit conçu pour offrir une protection maximale, l'entreprise ne peut être tenue responsable des dommages indirects causés par des inondations extrêmes ou par une mauvaise utilisation du produit.

5. Résiliation du Contrat

5.1. Résiliation par l'Utilisateur

Les utilisateurs peuvent résilier leur contrat ou compte à tout moment via la plateforme. Toute résiliation doit être notifiée au moins 30 jours avant l'échéance pour les contrats de location.

5.2. Résiliation par WaterBreaker

WaterBreaker se réserve le droit de résilier un contrat en cas de violation des présentes CGU, d'utilisation frauduleuse ou d'impayés. Les utilisateurs en seront informés par écrit.

6. Confidentialité et RGPD

-

WaterBreaker s'engage à protéger les données personnelles collectées conformément au RGPD. Les données des utilisateurs ne seront utilisées que pour les besoins du service (gestion de la barrière, envoi d'alertes) et ne seront jamais partagées sans consentement préalable. Les utilisateurs peuvent à tout moment accéder, modifier ou supprimer leurs informations personnelles via leur compte.

7. Modifications des Conditions Générales

WaterBreaker se réserve le droit de modifier à tout moment les présentes CGU. Les utilisateurs seront informés de tout changement important par email ou notification sur la plateforme, avec un délai de 30 jours avant l'entrée en vigueur.

Politique de Confidentialité et de Protection des Données Personnelles de WaterBreaker

1. Collecte des Données Personnelles

WaterBreaker collecte des données personnelles lorsque vous vous inscrivez sur notre plateforme, utilisez nos services ou interagissez avec nous. Les données collectées incluent, sans s'y limiter, votre nom, adresse email, numéro de téléphone, et informations relatives à vos préférences d'utilisation. Dans le cadre de la gestion de notre application mobile, des données liées à l'utilisation des barrières (ex. : historique des déclenchements) peuvent également être collectées.

2. Utilisation des Données Personnelles

Vos données personnelles sont utilisées pour :

Fournir nos services, tels que la gestion des barrières WaterBreaker via l'application mobile.

Communiquer avec vous concernant les alertes, les mises à jour ou le service client.

Améliorer nos services à travers des analyses internes, afin de mieux répondre aux attentes des utilisateurs et de garantir une expérience optimale.

3. Partage des Données Personnelles

WaterBreaker s'engage à ne jamais vendre ou divulguer vos données personnelles à des tiers, sauf si cela est nécessaire pour :

Fournir nos services (ex. : collaboration avec des partenaires techniques pour l'application).

Répondre à des obligations légales ou réglementaires.



Dans tous les cas, nous veillons à ce que ces partenaires respectent strictement les lois sur la protection des données.

4. Sécurité des Données Personnelles

Nous mettons en œuvre des mesures de sécurité physiques, électroniques et organisationnelles pour protéger vos données contre tout accès non autorisé, altération, divulgation ou destruction. Nos serveurs sont sécurisés, et seuls les employés ou partenaires autorisés peuvent accéder aux informations nécessaires à leurs tâches.

5. Vos Droits

Conformément à la RGPD, vous avez le droit d'accéder à vos données personnelles, de demander leur rectification ou suppression, et de vous opposer à leur traitement.

6. Contact

Pour toute question ou préoccupation concernant cette politique de confidentialité, vous pouvez nous joindre par mail.

Des formations sont nécessaires pour que notre équipe s'occupe de l'assemblage ainsi que la mise en place du produit. La conception des matières premières ne nécessite pas de formation car nous n'intervenons pas sur ce processus, nous achetons directement les éléments nécessaires au produit.

Les formations sont obligatoires pour l'assemblage du produit car cela nécessite une maîtrise du savoir-faire lors de la manipulation des matières premières et des différents outils.

De même pour la mise en place, il est de notre devoir d'assurer une bonne installation du produit afin qu'il fonctionne de la manière dont il a été conçu.

Réglementation à respecter pour certaines activités :

Domaine	normes/assurances	exigences clés	coût	Obligatoire/Bénéfique
Sécurité des produits	NF P94-502 (France)	- Résistance aux pressions hydrauliques- Durabilité face aux intempéries- Efficacité anti-infiltration	1 000	Obligatoire
	EN 13564 (Équipements anti-refoulement et	- Étanchéité à l'eau garantie- Résistance à des pressions hydrauliques spécifiques	1 000	Obligatoire

•

	étanchéité)			
Conformité européenne	Marquage CE	- Conformité avec les exigences de sécurité et performance européennes	1 500	Obligatoire
Environnement	Directive 2008/98/CE	- Gestion stricte des déchets industriels- Utilisation de matériaux recyclables	500	Obligatoire
	ISO 14001 (Management environnemental)	- Réduction de l'impact environnemental des activités de l'entreprise	1000	Bénéfique
Qualité	ISO 9001 (Management de la qualité)	- Gestion de la qualité des processus internes pour garantir la satisfaction client	1500	Bénéfique
	IP65	- le mobile est protégé contre les poussières et les jets d'eau à basse pression (norme à respecter)	x	obligatoire
	EN ISO 10644 (Essais de corrosion)	- Vérification des matériaux métalliques pour garantir leur durabilité face à l'humidité et la corrosion	500	Bénéfique
Assurances	Responsabilité Civile Professionnelle (RCP)	- Couvre les dommages causés à des tiers (clients, partenaires) pendant l'exercice de l'activité	1000	Obligatoire
	Garantie décennale	- Obligatoire pour toutes les installations- Couvre les défauts pendant 10 ans après la réalisation	1500	Obligatoire
	Assurance multirisque entreprise	- Protège les locaux, le matériel et les stocks contre incendies, dégâts des eaux, vols, etc.	1000	Bénéfique

•

	Assurance responsabilité produit	- Protège contre les dommages causés par un produit défectueux	500	Bénéfique
--	---	--	-----	------------------

Pour lancer WaterBreaker, certaines étapes sont indispensables pour garantir que nos produits soient conformes, fiables et prêts à être commercialisés. Nous devons respecter des normes comme la NF P94-502 et la EN 13564, qui assurent que nos barrières résistent efficacement à la pression de l'eau et offrent une parfaite étanchéité. Le marquage CE est également incontournable pour vendre nos produits en Europe. Ces certifications sont essentielles pour rassurer nos clients et partenaires sur la sécurité et la qualité de nos solutions.

Côté assurances, nous avons choisi d'opter pour la Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) et la garantie décennale. La RCP protège notre entreprise en cas de dommages causés à des tiers, tandis que la garantie décennale est une vraie sécurité pour nos clients, en couvrant les éventuels défauts de nos installations pendant 10 ans. Ces protections sont indispensables pour garantir la fiabilité de nos services et sécuriser notre activité.

En complément, nous avons décidé d'ajouter des certifications comme l'ISO 9001 pour la gestion de la qualité et l'ISO 14001 pour l'impact environnemental. Bien que non obligatoires, elles reflètent nos valeurs et nous permettent de nous démarquer. Elles montrent à nos clients que nous prenons au sérieux la durabilité de nos produits et leur satisfaction, ce qui est essentiel pour se faire une place sur le marché.

Avec un budget de 10 000 €, nous faisons le choix d'investir dans ces éléments indispensables et bénéfiques. Ce montant nous permet de poser des bases solides pour un lancement réussi, tout en construisant la confiance de nos clients et en répondant aux exigences réglementaires et environnementales du marché.

Pour finir, lors du développement de l'entreprise des tests de qualité sont prévus pour garantir la plus haute qualité à nos clients et pour continuer à renforcer la crédibilité et la qualité de **WaterBreaker**. Par exemple, des essais de durabilité avancée, comme des tests sur la résistance des matériaux aux UV ou à des conditions extrêmes, permettraient de garantir la longévité de nos barrières. Des analyses environnementales, notamment sur l'utilisation de matériaux recyclés, pourraient également montrer notre engagement écologique.

Des tests en conditions réelles, sur des sites à risque, et des retours détaillés de nos utilisateurs aideraient à valider l'efficacité de nos produits tout en identifiant des axes d'amélioration. Enfin, des audits de cybersécurité et des tests ergonomiques pour notre application et notre site renforceraient la sécurité et la facilité d'utilisation. Même si ces tests ne sont pas indispensables, ils nous permettraient d'aller plus loin dans la qualité et de montrer à nos clients que nous sommes une entreprise sérieuse et engagée.

•

RGPD

Le respect du RGPD est une priorité pour WaterBreaker, surtout avec notre application mobile et notre site internet, qui collectent des données personnelles, comme les coordonnées de nos clients ou leurs habitudes d'utilisation. Il est essentiel de garantir la sécurité et la confidentialité de ces informations pour protéger nos utilisateurs.

Nous veillons à respecter leurs droits en obtenant leur consentement explicite avant toute collecte et en mettant en place des mesures de sécurité solides pour éviter tout risque de piratage ou d'utilisation abusive. Par exemple, nos bases de données sont protégées et seules les personnes autorisées y ont accès.

Adopter le RGPD, ce n'est pas juste respecter une obligation légale, c'est aussi montrer à nos clients qu'ils peuvent nous faire confiance. Cela nous permet de positionner notre application mobile et notre site internet comme des outils sécurisés et fiables, tout en renforçant l'image sérieuse et professionnelle de WaterBreaker.

Choix de la structure juridique :

Pour lancer notre entreprise de protection contre les inondations, il était évident de choisir une structure juridique solide, flexible et adaptée à nos ambitions. Nous avons donc opté pour une Société par Actions Simplifiée (SAS). Ce statut représente le meilleur équilibre entre souplesse et efficacité, en particulier pour une entreprise qui a vocation à intégrer plusieurs associés et à accueillir, si besoin, de nouveaux investisseurs. La SAS nous permet d'organiser librement la gouvernance et de répartir les pouvoirs de manière claire et sur-mesure, tout en limitant la responsabilité des associés à leurs apports. C'est une garantie essentielle, car cela protège le patrimoine personnel de chacun, même en cas de difficultés. La SAS nous donne aussi la possibilité de simplifier nos démarches administratives et fiscales, tout en offrant un cadre légal clair pour collaborer avec nos partenaires ou clients. Nous avons rédigé des statuts précis, qui reflètent non seulement notre vision, mais aussi nos besoins spécifiques : ils définissent nos responsabilités respectives, le fonctionnement de la société, les modalités de prise de décision et la répartition des bénéfices. En parallèle, il était impératif de nous assurer que notre activité respecte toutes les réglementations en vigueur. Le secteur de la protection contre les inondations impose des normes techniques strictes, notamment pour garantir la qualité et la fiabilité des équipements que nous proposons. Chaque produit que nous installons, est conforme aux exigences du marquage CE et aux normes environnementales applicables. Ces certifications ne sont pas seulement



une obligation légale, elles constituent aussi une preuve de notre sérieux et de notre engagement envers nos clients.

Nous avons également pris des dispositions pour protéger nos clients et partenaires sur le plan juridique. Souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle était une étape incontournable pour garantir une couverture en cas de dommages matériels ou immatériels liés à nos prestations. De plus, toutes nos campagnes de communication sont conçues pour respecter les lois en matière de publicité, en évitant toute promesse exagérée ou trompeuse. Avec une telle structure et une attention particulière portée à la réglementation, nous avons la certitude de bâtir une entreprise crédible, capable de répondre aux attentes de nos clients tout en respectant les standards les plus élevés. Ce cadre juridique et réglementaire solide nous permet de nous concentrer sur notre mission : offrir des solutions durables et performantes pour protéger les foyers, les entreprises et les collectivités face aux risques d'inondation. Pour finir, nos décisions seront prises de manière collégiale, sous forme de vote. Nous veillerons à ce que chaque personne ait la possibilité de s'exprimer et que chaque voix compte. L'objectif est de garantir une prise de décision collective, où les idées de chacun sont considérées pour avancer ensemble dans la même direction.

Etude de risques

Nature du risque	Description des risques	Stratégie pour gérer ces risques
Risque financier	- Difficulté à générer des revenus rapidement- Dépassement du budget initial	- Suivi rigoureux des dépenses et du budget- Prévoir une réserve financière pour faire face aux imprévus
Risque juridique	- Non-conformité aux normes (NF, EN, CE)- Non-respect des obligations RGPD	- Respect strict des normes et certifications- Audit RGPD pour sécuriser nos pratiques et protéger les données
Risque technologique	- Défaillance de nos produits ou de l'application- Fuite ou	- Tests approfondis sur les produits et systèmes-

•

	piratage de données	Sécurisation renforcée de nos données et serveurs numériques
Risque concurrentiel	- Arrivée d'un concurrent innovant- Difficulté à se démarquer sur le marché	- Veille constante sur les concurrents- Investir dans l'innovation pour maintenir notre avantage compétitif
Risque opérationnel	- Retards de production ou livraison- Gestion complexe en cas de forte demande	- Travailler avec des fournisseurs fiables- Maintenir un stock tampon pour limiter les ruptures
Risque environnemental	- Utilisation de matériaux polluants ou non durables	- Intégrer des matériaux respectueux de l'environnement- Obtenir des certifications comme l'ISO 14001
Risque client	- Produits défectueux ou non conformes- Insatisfaction ou perte de confiance	- Proposer un service client réactif et des garanties (ex : garantie décennale)- Être transparent et à l'écoute
Risque de réputation	- Impact négatif en cas de problème produit ou faille de sécurité	- Communiquer de manière proactive et transparente- Mettre en place une charte qualité et un suivi régulier

Le dossier financier

Quitte à simuler la création d'entreprise, autant l'amener jusqu'au bout ! Vous trouverez dans cette partie toute la partie comptable de notre entreprise à commencer par les Besoins et Ressources, pour connaître les éléments nécessaires au lancement de notre activité, jusqu'au Plan de trésorerie.

Plan de financement initial

Quitte à simuler la création d'entreprise, autant aller jusqu'au bout. Cette partie du dossier présente l'ensemble des éléments financiers nécessaires au lancement et au développement de WaterBreaker : le plan de financement initial, le compte de résultat prévisionnel, la projection d'évolution sur trois ans et le plan de trésorerie. L'objectif est d'évaluer la viabilité du projet et d'offrir une vision claire et réaliste de nos coûts, investissements, ventes et marges futures.



1.1. Plan de financement initial

Le plan de financement initial recense les besoins indispensables au lancement de l'entreprise et les ressources mobilisées pour les financer. Il permet de vérifier que WaterBreaker dispose des moyens nécessaires pour démarrer sereinement son activité, notamment durant la première année où aucune vente n'est encore possible en raison du temps de production et de la période d'accréditation.

Frais personnels :

Frais personnels :

Dès la première année d'activité, nous avons fait le choix de nous rémunérer afin d'assurer la viabilité sociale du projet et d'éviter une situation irréaliste où les fondateurs travaillent bénévolement. Trois membres clés de l'équipe (président, responsable technique et responsable commercial) sont rémunérés chacun au SMIC brut, soit un coût total chargé d'environ 27 000 € par personne et par an, incluant les cotisations sociales.

Le coût annuel global de rémunération s'élève donc à environ 81 000 € pour les trois postes. Cette masse salariale est intégrée dans nos charges d'exploitation et dans le calcul de notre seuil de rentabilité. Elle reflète la réalité d'une structure qui se professionnalise et consacre un temps plein au développement de WaterBreaker.

Publicité (21 000 €) :

La publicité est un élément clé de notre stratégie de communication. Ce budget est réparti exclusivement sur des campagnes digitales pour garantir un ciblage précis et une visibilité optimale. Voici les détails :

Facebook (10 000 €) :

Plateforme centrale pour atteindre une audience mature (30-50 ans), souvent propriétaires, et donc plus concernés par la protection de leurs biens.

Objectifs : éduquer sur les risques d'inondation et promouvoir **WaterBreaker** comme une solution innovante et pratique.

Formats utilisés : vidéos explicatives, carrousels interactifs mettant en avant les fonctionnalités du produit, et témoignages de clients.

Instagram (6 000 €) :

Vise les jeunes adultes (18-30 ans), sensibles à la technologie et à l'innovation.



Objectifs : créer de l'engagement autour de notre produit grâce à des contenus visuels attractifs.

Formats : reels, stories interactives, et posts mettant en scène des scénarios d'utilisation réels, comme le déploiement d'urgence via l'application mobile.

X (5 000 €):

Plateforme utilisée pour cibler des professionnels, institutions publiques et collectivités, intéressés par des solutions robustes et fiables.

Objectifs : renforcer la crédibilité de **WaterBreaker** en diffusant des études de cas, des statistiques sur les coûts des inondations, et les bénéfices de nos solutions.

Création de la société (251,86 €)

La constitution juridique de **WaterBreaker** sous forme de SAS (Société par Actions Simplifiée) est une étape essentielle. Les frais détaillés incluent :

- **Frais d'immatriculation** : 37,45 € pour inscrire la société au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).
- **Publication d'une annonce légale** : 200 € pour officialiser la création de la société dans un journal d'annonces légales.
- **Inscription au registre des bénéficiaires effectifs** : 21,41 € pour déclarer les associés de la société.

Ces démarches sont réalisées en interne, grâce aux compétences juridiques de notre équipe, réduisant ainsi les coûts.

Dépôt de marque à l'INPI (950 €)

Le dépôt de la marque **WaterBreaker** auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) protège notre identité sur le marché. Ce dépôt inclut :

-

- Une couverture nationale initiale pour garantir l'exclusivité de l'utilisation du nom.
- Préparation pour une extension de la protection à l'international lors de notre future expansion.

Création et maintenance du site internet (1 156 €)

Abonnement Shopify (1 068 €) : Solution e-commerce complète (gestion des stocks, paiements, commandes), incluant des outils SEO et d'analyse. Tarif : 89 €/mois.

Nom de domaine (15 €) : Gratuit la première année, renouvellement à 15 €/an.

Personnalisation et design initial (73 €) : Achat d'un thème payant pour une expérience utilisateur optimisée.

Logiciels nécessaires (600 €)

Pour gérer efficacement les commandes, les stocks, et la communication, des logiciels spécifiques sont nécessaires :

- Outils de gestion (Excel ou équivalent) : 300 €.
- Logiciels de gestion de projet pour coordonner les activités de l'équipe : 300 €.

Travaux et aménagements (5 000 €)

Les travaux visent à créer un espace fonctionnel et adapté pour le travail et le stockage des matériaux, tout en assurant des conditions optimales pour préserver les produits.

- **Aménagement du local pour stockage sécurisé (2 000 €)** : Installation de dispositifs pour réduire l'humidité et protéger les matériaux, tels que des déshumidificateurs et des revêtements spécifiques aux zones sensibles.
- **Création d'un espace de travail collaboratif (3 000 €)** : Achat et installation de mobilier ergonomique (tables, chaises) et d'équipements pour faciliter le travail en équipe dans un environnement confortable et efficace.

Véhicule (6 000 €)

L'achat d'un véhicule d'occasion est prévu pour assurer :

- La livraison des barrières aux clients.
- Les services après-vente.

-

- L'approvisionnement en matières premières. Un budget de **300 € par mois** est également alloué à l'essence.

Mobilier (2 000 €)

L'aménagement des locaux inclus :

- **Bureaux (4 unités)** : 500 €.
- **Chaises ergonomiques (4 unités)** : 1 000 €.
- **Solutions de rangement** : 500 €.

Outillage (2 292 €)

Les outils nécessaires pour assembler et tester les barrières incluent :

- Kits de tournevis électriques : 500 €.
- Équipements de précision pour les capteurs : 1 292 €.
- Matériel divers : 500 €.

Matières premières (1 910,24 €)

Le coût des matériaux pour produire 10 barrières au mois de janvier est calculé à **191,024 € par unité**. Ce montant inclut :

- Des matériaux robustes et recyclables pour la structure.
- Des capteurs connectés pour l'activation automatique.

Assurance (1 200 €)

Une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) a été souscrite pour couvrir les éventuels dommages liés à nos activités. Cette assurance est indispensable pour protéger notre entreprise et nos clients.

Fonds de roulement (7 000 €)

Le fonds de roulement est une réserve utilisée pour :

- Couvrir les dépenses opérationnelles (achat de matériaux, maintenance).
- Gérer les imprévus, comme une augmentation inattendue des commandes.
-

Trésorerie initiale (9 620 €)

La trésorerie initiale garantit une stabilité financière pendant les premiers mois d'activité, en couvrant les décalages entre les encaissements et les décaissements.

Le plan de financement initial de **WaterBreaker**, structuré autour de ces investissements, garantit une base solide pour lancer efficacement l'entreprise tout en assurant une gestion rigoureuse des ressources et des coûts. Les dépenses, majoritairement orientées vers la publicité et l'innovation, reflètent notre ambition de répondre aux besoins des consommateurs tout en établissant une forte présence sur le marché.

1.2. Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est notre guide financier pour prévoir les entrées et sorties d'argent sur une période donnée, en l'occurrence, une année. Il permet de déterminer si notre activité est rentable ou si des ajustements sont nécessaires pour atteindre nos objectifs financiers.

Dans le cadre de **WaterBreaker**, il s'agit d'évaluer nos revenus, principalement issus de la vente des barrières, tout en tenant compte des coûts associés à la production, à la publicité, et aux autres charges d'exploitation.

Le compte de résultat prévisionnel ne constitue pas une certitude gravée dans le marbre. Il doit être ajusté en fonction des évolutions du marché, des dépenses imprévues ou des variations des ventes réelles. Toutefois, il offre un point de départ clair pour guider nos choix stratégiques et financiers.

Nos hypothèses et prévisions

Voici les hypothèses retenues pour élaborer ce compte de résultat prévisionnel :

Ventes prévues :

Nous prévoyons de vendre **120 barrières la première année** à un prix unitaire de **500 € HT**, pour un chiffre d'affaires annuel prévisionnel de **60 000 € HT**.

Charges : Les charges incluent principalement les **matières premières**, estimées à **191,024 € par unité**, ainsi que les **frais publicitaires** adaptés à la saisonnalité des inondations, les frais de fonctionnement, et les coûts d'exploitation.



Revenus attendus : Chiffre d'affaires : Avec 120 barrières vendues à 500 €, le total s'élève à **60 000 € HT**.

Charges d'exploitation : Achats de matières premières : 191,024 € par unité x 120 unités = **22 922,88 € HT**.

Perspectives et projection future

Projection à 1 an

Pour notre première année d'activité, nous visons avant tout à atteindre un résultat positif. Cela signifie que notre chiffre d'affaires devra couvrir l'ensemble de nos charges. Avec une prévision de 120 barrières vendues, nous estimons un résultat net de 23 977,12 € (voir annexe : compte de résultat prévisionnel). L'objectif prioritaire est d'assurer le bon fonctionnement de la commercialisation du produit et de sa rentabilité, tout en validant notre modèle économique.

Projection à 3 ans

D'ici trois ans, nous espérons une augmentation significative des quantités vendues, ce qui nous permettra d'améliorer notre rentabilité. Cette croissance nous donnera les moyens de diversifier nos canaux de distribution en collaborant avec des enseignes spécialisées telles que Leroy Merlin ou Brico Dépôt. Nous envisageons également de renforcer notre communication pour asseoir notre notoriété et attirer de nouveaux segments de clientèle.

Projection à 5 ans

À plus long terme, l'ambition est de consolider notre position sur le marché en devenant un acteur incontournable dans la prévention des inondations. Nous projetons de diversifier notre gamme de produits, d'élargir notre clientèle à l'international et d'investir dans des innovations pour répondre aux défis environnementaux et technologiques. Cette vision à 5 ans s'inscrit dans une stratégie de croissance durable, visant à renforcer l'impact et la portée de notre entreprise.

Plan de trésorerie

Le plan de trésorerie est comme une boussole qui nous guide dans la gestion quotidienne de l'argent qui circule dans notre entreprise. Il consiste à prévoir et à suivre les entrées et sorties d'argent sur une période définie, généralement mensuelle ou trimestrielle, afin de s'assurer que l'entreprise dispose toujours des liquidités nécessaires pour faire face à ses obligations financières.

Les encaissements sont principalement constitués des recettes générées par les ventes de nos barrières hydrauliques, qui suivent une dynamique régulière grâce à notre stratégie commerciale initiale. Par ailleurs, nous avons prévu un délai raisonnable pour le paiement des clients, ce qui limite les risques de décalage de trésorerie.

Du côté des décaissements, nous avons anticipé et maîtrisé les dépenses dès la phase de lancement. Cela inclut les coûts liés à la production, la logistique, et les charges fixes

-

comme les frais administratifs et les éventuelles campagnes de communication. Ces charges ont été optimisées pour garantir un équilibre financier dès les premiers mois d'activité.

Ce solde positif de trésorerie à la fin de chaque mois reflète la solidité de notre modèle économique et constitue un levier important pour sécuriser notre activité. Il nous permettra également de faire face aux imprévus ou de saisir des opportunités, comme un élargissement de notre production ou des investissements dans la distribution.

Bilan du projet

Le projet WaterBreaker marque une étape importante dans la prévention des inondations. En combinant innovation technologique, durabilité environnementale et facilité d'utilisation, nous avons créé un produit qui répond aux besoins des particuliers comme des professionnels. Grâce à des matériaux robustes, une fabrication locale et des fonctionnalités intelligentes, WaterBreaker s'impose comme une solution complète et fiable. Notre stratégie financière et commerciale solide renforce la viabilité de ce projet et son potentiel à long terme.

Rétrospective du projet

Le développement de WaterBreaker a été un véritable défi, mêlant conception technique, gestion des risques et création d'une identité commerciale forte. Malgré les contraintes budgétaires et techniques rencontrées, nous avons su les surmonter grâce à une planification rigoureuse et un esprit collaboratif. Ce projet a également permis de développer des compétences clés, notamment dans la gestion de projet, la communication et le respect



des normes environnementales. Chaque étape franchie nous a rapprochés de notre objectif : offrir une solution innovante et accessible pour protéger contre les inondations.

Pistes d'amélioration

Pour poursuivre notre développement, plusieurs axes d'amélioration peuvent être envisagés. Tout d'abord, une optimisation des coûts, en renforçant nos partenariats avec des fournisseurs stratégiques, pourrait nous permettre d'accroître notre compétitivité. Ensuite, des avancées technologiques, comme l'intégration de nouvelles fonctionnalités ou l'amélioration de l'autonomie énergétique, contribueraient à enrichir notre offre. Enfin, l'élargissement de notre gamme de produits et un investissement accru dans la communication digitale permettraient de mieux répondre aux besoins diversifiés de nos clients et de toucher un public plus large, y compris à l'international.

WaterBreaker est une solution prometteuse et évolutive, capable de répondre aux défis actuels tout en anticipant ceux de demain. Les enseignements tirés de ce projet guideront nos futures innovations et renforceront notre capacité à offrir des produits toujours plus performants et adaptés.

ANNEXE

Plan de financement initial

BESOINS (durables)			RESSOURCES (durables)		
Investissements immatériels		34 978€		Capitaux propres	70 000€
<i>Frais d'enregistrement (SAS)</i>		251,86		<i>Capital ou Compte de l'exploitant</i>	40000(5714x7)
<i>Honoraires</i>		1020		<i>Investisseurs potentiels</i>	30000
<i>Dépôt de marque à l'Inpi</i>		950€		<i>Primes et subventions</i>	
<i>Publicité au démarrage</i>		21 000€		<i>Love money</i>	15000
<i>Droit d'entrée franchise</i>		0		Capitaux empruntés	
<i>Brevet, licences</i>		10 000€		<i>Prêt bancaire</i>	0
<i>Création site internet</i>		1 156€		<i>Autres prêts</i>	0
<i>Logiciel</i>		600€			
<i>Fonds de commerce ou droit au bail</i>		0			
Investissements matériels		32 202€			

•

Travaux / aménagements		5 000€			
Véhicule		6 000€			
Mobilier		2 000€			
Local		15 000€			
Outils		2 292€			
<i>Matières premières</i>		1 910,24			
Investissements financiers		1 200			
Loyers versés en garantie		0€			
Garanties professionnelles		1 200			
<i>(ex : agent immobilier, transporteur,...)</i>					
Besoin en fonds de roulement (BFR)		7 000			
Trésorerie		9 620			
TOTAL		85 000€		TOTAL	85 000€

Compte résultat prévisionnel

			Année 1	Année 2	Année 3
PRODUITS (HT)					
Ventes de marchandises			60 000	72 000	86 400
Production stockée					
Prestations de services					
Subventions d'exploitation					
Autres produits					
Produits financiers					
Produits exceptionnels					

•

TOTAL PRODUITS			60000	72000	86400
CHARGES (HT)					
CHARGES D'EXPLOITATI ON					
Achats (charges variables)			22922,88	27507,46	33008,95
<i>Achat de marchandises</i>			22922,88	27507,46	33008,95
<i>Sous-traitance</i>					
<i>Variation de stock</i>					
Achats de fournitures			0	0	0
<i>Eau</i>					
<i>Electricité</i>					
<i>Fournitures d'entretien</i>					
<i>Fournitures administratives</i>					
<i>Fournitures diverses</i>					
Charges externes			300	300	300
<i>Loyers de crédit-bail</i>			300	300	300
<i>Loyers et charges locatives</i>					
<i>Assurances</i>					
<i>Entretien (locaux, matériel)</i>					

•

<i>Documentation</i>					
Autres charges externes			12800	12800	12800
<i>Honoraires</i>					
<i>Frais d'acte et de contentieux</i>					
<i>Affranchissements</i>					
<i>Téléphone</i>					
<i>Internet</i>					
<i>Publicité</i>			12500	12500	12500
<i>Frais de transport</i>			300	300	300
<i>Emballages et conditionnement</i>					
<i>Voyages et déplacements</i>					
<i>Divers</i>					
Impôts et taxes			0	0	0
Frais de personnel			0	0	0
<i>Rémunération du dirigeant</i>					
<i>Cotisations sociales du dirigeant</i>					
<i>Salaires et charges sociales des salariés</i>					
<i>Commissions versées</i>					
Dotations aux amortissements (DAP)			0	0	0

•

- Enseignes spécialisées : Leroy Merlin, Brico Dépôt pour la distribution.
- Associations locales : Collaboration pour sensibilisation et soutien communautaire.

Activités clés

- Conception et production : Fabrication des barrières et développement des capteurs.
- Développement technologique : Maintenance et évolution de l'application mobile.
- Marketing : Publicité digitale et démonstrations locales.
- Logistique : Gestion des stocks et des livraisons.

Ressources clés

- Équipe : Experts techniques et commerciaux.
- Technologie : Capteurs, micro-modules et application connectée.
- Partenaires : Fournisseurs locaux

Proposition de valeur

- Protection efficace : Barrière anti-inondation connectée.
- Simplicité : Contrôle à distance via une application intuitive.
- Durabilité : Matériaux robustes et écologiques.
- Prévention proactive : Intégration avec des alertes météorologiques.

Relations clients

- Service client réactif : Assistance pour installation et garantie.
- Engagement : Notifications et alertes personnalisées via l'application.
- Satisfaction : Suivi des besoins post-achat et retours.

Canaux de distribution

- Plateforme en ligne : Shopify pour la vente directe.
- Magasins physiques : Enseignes comme Leroy Merlin et Brico Dépôt.
- Salons professionnels : Présentation du produit et démonstration.

Segments de marché

- Particuliers : Propriétaires en zones inondables.
- Entreprises locales : Commerçants et PME à risque.
- Collectivités : Villes et communes exposées.

Structure de coûts

- Production : 191,024 € par unité.
- Technologie : Développement et maintenance de l'application Shopify.
- Logistique : Stockage et transport.

Sources de revenus

-

- Ventes : 500 € par barrière.
- Contrats de maintenance : Revenus annuels optionnels.
- Partenariats : Collectivités et enseignes spécialisées.

•