



22 rue Mozart
92110 Clichy
☎ +33 (0)1 47 39 00 25

Contact :

Tanguy MATHON

tanguy.mathon@blu-e.fr



Vision

Devenir LA première société d'éco-efficacité mondiale et indépendante.

Activité

Blu-e est une société de services et solutions dont l'objet est d'aider les groupes industriels à optimiser leurs ressources de type énergie, fluides, matières pour réduire leurs coûts et leur empreinte sur la planète.

Domaine d'activité ☑ Énergies

Stade de développement

☑ Développement commercial

Présentation vidéo des technologies et services testés et mis au point en collaboration du groupe Michelin sur <http://www.blu-e.fr/demo.aspx>

Date de création : 09/2007

Nombre de salariés initial : 0

Nombre de salariés actuel : 6

Nombre de salariés à 3 ans : 20

Fonds propres : 320 K€

Fonds levés : 270 K€

Montant recherché : 2000 à 3000 K€

Aujourd'hui, je recherche

☑ Des partenaires financiers

☑ Des partenaires commerciaux

☑ Des partenaires "industriels"

ACTIVITÉ

Notre offre consiste à stimuler l'efficacité du client par le **contrôle continu et consolidé de ses consommations de ressources** sur chaque site de production et **l'accompagnement de ses équipes dans la durée** (préconisations techniques et méthodologiques) jusqu'à l'atteinte de ses objectifs économiques et écologiques.

Les principaux **bénéfices client** :

Blu-e permet à ses clients d'obtenir des économies « intelligentes »,
- rapides et à ressources constantes,
- sans risque (rémunération de Blu-e indexée sur les résultats),
- sans investissement (à partir de l'outil industriel existant)
- avec un maximum de valeur (approche globale, benchmarking et standardisation des modes opératoires entre sites).

Blu-e a développé **un boîtier web (Blu-ebox) d'acquisition continue de données**, interopérable avec tous les systèmes et automatismes industriels. Les données collectées sont transmises via internet à un serveur central où elles sont intégrées et mises en forme pour être analysées par nos experts puis restituées sous forme de benchmarks et rapports au client. **L'accompagnement continu** a lieu sur site ou au téléphone grâce à un accès distant et permanent aux données opératoires du client par nos experts.

Le principal **avantage compétitif** de Blu-e est sa maîtrise des technologies de l'information et son expertise industrielle qui lui permettent d'être pour son client particulièrement:

- pertinent dans son diagnostic (mesure en continu),
- global (télé-expertise) dans son accompagnement.
- rentable et durable (économies intelligentes) dans ses effets.

Nos principaux concurrents sont d'une part, les bureaux d'étude et de conseil (vendeurs de prestations intellectuelles) et d'autre part, les industriels (vendeurs d'énergie, d'équipements ou de services de gestion technique). Blu-e est une version hybride des deux focalisée sur e résultat dans la durée et non sur les moyens, capable d'éclairer son client sur sa performance globale, la performance d'un site, d'un process ou d'une machine.

L'ÉQUIPE

L'équipe de management - un développeur, un financier et trois ingénieurs - réunit toutes les compétences pour le démarrage, la structuration, le financement et le développement de l'activité. Très engagée dans les premières affaires elle sera en mesure de formaliser et transférer son savoir spécifique aux nouvelles recrues.

PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Notre objectif est de nous développer en accompagnant nos clients partout dans le monde en créant un réseau de franchisés et enrichissant notre offre de solutions et services éco-efficaces par l'innovation interne, les partenariats et les acquisitions. Notre objectif de chiffre d'affaires à 5 ans est supérieur à 10 M€.

Notre principal challenge est l'accès au marché et la construction d'un réseau international. Dans les 2 prochaines années, nous prévoyons des frais importants de communication et d'acquisition des premiers clients ou franchisés.

MARCHÉ / CLIENTS

Notre cible de clients sont les groupes industriels internationaux, ayant pour objectif de réaliser des économies de ressources significatives (> 10%) dans un délai court (< 3 ans) n'ayant pas tous les moyens financiers et humains nécessaires à la maîtrise du projet (objectif, délai).

Investisseurs actuels	Vos clients	Vos concurrents
TEPA + BUSINESS ANGELS	Objectif Q1 2009 : 2 clients grands comptes (incl. Michelin) et un partenaire international	Bureaux d'étude et vendeurs d'énergie, équipements, main d'œuvre ou logiciels