

Acquisition Brief — WaterSolvency.com



Actif proposé

- Nom de domaine : **WaterSolvency.com** (.com, exact-match)
- Nature : **actif numérique descriptif**, conçu comme bannière pour l'émergence du concept de « **water solvency** » : capacité d'un actif (entreprise, portefeuille, territoire, infrastructure) à rester solvable face aux risques liés à l'eau (stress hydriques, coûts, qualité, régulation).

Ne sont pas inclus :

- Aucun service de conseil, de notation de crédit, d'audit ou de gestion d'actifs.
- Aucune opinion de crédit, aucune certification, aucun label officiel.
- Aucune marque déposée, brevet, logiciel, base de données ou modèle propriétaire.

Contacts

- **Site** : <https://www.watersolvency.com>
- **Email** : contact@watersolvency.com
- **LinkedIn** : <https://www.linkedin.com/company/watersolvency>

Ce document — Pour qui, pour quoi ?

Ce brief s'adresse en priorité à :

- **Banques, assureurs, réassureurs, institutions financières internationales**
- **Fonds d'infrastructures, fonds climat, gestionnaires d'actifs, private equity**

- **Groupes industriels et agro-alimentaires fortement dépendants de l'eau**
- **Organisations internationales, think tanks, alliances sectorielles, fondations**

Objectif : permettre à un décideur **C-level / Board** de :

1. Comprendre la logique stratégique de **WaterSolvency.com**.
2. Évaluer l'intérêt de posséder le **nom de catégorie** pour la thématique eau & solvabilité.
3. Visualiser **plusieurs scénarios de déploiement concrets**, adaptés à ses enjeux.

1. Décision en une page

1.1. Ce qu'est WaterSolvency.com

- Un **nom de domaine .com descriptif** pour désigner la notion de « **water solvency** » :
la capacité d'un actif à absorber les stress hydriques (disponibilité, qualité, coûts, conflits d'usage, régulation) sans compromettre sa solvabilité économique.
- Une **bannière neutre** pour :
 - des **indices et scores de water solvency**,
 - des **stress-tests eau & solvabilité** pour portefeuilles et projets,
 - des **observatoires et programmes d'adaptation**.
- Un point d'ancrage lisible pour les conseils d'administration, comités de risques, investisseurs et régulateurs.

1.2. Ce que WaterSolvency.com n'est pas

Afin de limiter tout risque de confusion ou de litige, ce brief rappelle explicitement que :

- WaterSolvency.com **n'est pas** une agence de notation de crédit.
- WaterSolvency.com **n'est pas** un régulateur, ni une autorité de supervision.
- WaterSolvency.com **ne délivre pas** d'opinion de crédit, de conseil en investissement, ni de recommandation réglementaire.
- WaterSolvency.com **n'est pas** un label officiel (ni UE, ni Banque centrale, ni organisation internationale).

WaterSolvency.com est un **actif sémantique et stratégique**, qui peut être utilisé par l'acquéreur pour structurer ses propres cadres d'analyse, indices, programmes et contenus, sous sa responsabilité.

1.3. Ce que l'acheteur peut en faire

Dès l'acquisition, le domaine peut devenir :

- la **bannière d'un indice global** "Water Solvency Index" par pays, secteur, bassin, portefeuille ;
 - le **portail d'un programme de stress-tests eau & solvabilité** pour un groupe ou une institution ;
 - la **vitrine d'un observatoire neutre** sur les risques hydriques et leurs impacts économiques ;
 - le point d'entrée d'une **plateforme de données / RegTech / climat** centrée sur le risque eau.
-

2. Contexte 2025–2030 — Pourquoi la « water solvency » devient un sujet central

Entre 2025 et 2030, plusieurs dynamiques se superposent :

1. Multiplication des stress hydriques physiques

- Sécheresses plus fréquentes et plus intenses,
- Conflits d'usage entre agriculture, industrie, eau potable, énergie, tourisme,
- Coûts croissants de traitement, de transfert, de stockage et de sécurisation de la ressource.

2. Dépendance directe de nombreux secteurs à l'eau

- Agro-alimentaire, pharmacie, chimie, extraction, textile, semi-conducteurs, data centers, tourisme, etc.
- Exposition croissante des chaînes de valeur et de la logistique.

3. Montée des exigences de reporting & stress-tests

- Généralisation du reporting durable et des analyses de risques physiques liés au climat,
- Pression accrue pour intégrer l'eau dans les stress-tests, les scénarios et les cadres de gestion des risques.

4. Lien encore mal outillé entre eau et solvabilité

- Les équipes climat parlent de stress hydriques ;
- Les équipes risques & finance parlent de liquidité, de capital, de pertes attendues ;
- Il manque un **vocabulaire commun** pour relier les deux mondes.

Le concept de « **water solvency** » comble ce vide :

il permet d'aborder l'eau non seulement comme un risque environnemental, mais comme un déterminant de la **solvabilité économique** des actifs et des portefeuilles.

3. Trois scénarios de déploiement (ordres de grandeur indicatifs)

Les chiffres qui suivent sont **illustratifs** et ne constituent pas des promesses de performance.

Ils servent à montrer l'ordre de grandeur et le type de cas d'usage possibles autour de WaterSolvency.com.

3.1. Scénario A — Institution financière / stress-tests eau & solvabilité

Objectif :

Lancer un **programme “Water Solvency”** pour un portefeuille (prêts, obligations, infrastructures, projets).

Exemples d'initiatives :

- Définition d'un **cadre de scoring de water solvency** pour les secteurs intensifs en eau.
- Construction de **scénarios eau & solvabilité** (stress de disponibilité, de qualité, de coûts).
- Production de **tableaux de bord “Water Solvency”** pour les comités de risques et de crédit.

Bénéfices indicatifs :

- Meilleure visibilité sur les **zones de fragilité hydrique** d'un portefeuille.
- Gains organisationnels (moins de débats sémantiques, vocabulaire unifié) pouvant représenter plusieurs centaines de milliers d'euros d'économies en temps d'analystes et de coordination, selon la taille de l'institution.
- Capacité à communiquer publiquement sur un **programme structuré** (“Water Solvency Framework”) plutôt que sur une mosaïque d'initiatives.

3.2. Scénario B — Plateforme donnée / RegTech / climat

Objectif :

Ancrer une suite de produits (données, modèles, visualisation, API) sous une bannière immédiatement compréhensible : **WaterSolvency.com**.

Exemples d'usage :

- “WaterSolvency.com — The data & scenario hub for water-related solvency risks”.
- Hub public (documentation, livres blancs, démonstrations) + accès clients.
- Programmes partenaires (consultants, intégrateurs, développeurs) rassemblés sous la bannière “Water Solvency Alliance”.

Bénéfices indicatifs :

- **Narratif simplifié** auprès des directions risques, climat, finance et des boards.
- Accélération potentielle de l'adoption commerciale grâce à un langage lisible.
- Construction d'un **territoire de langage défendable** : “water solvency” devient naturellement associé à la plateforme de l'acquéreur.

3.3. Scénario C — Observatoire / institut / coalition sectorielle

Objectif :

Créer un **observatoire neutre** dédié à la water solvency, comme cadre de dialogue entre entreprises, finance, territoires et société civile.

Exemples d'initiatives :

- Publications régulières sur les **indices de water solvency** par secteur / pays / bassin.
- Guides pratiques “Water Solvency Playbook” pour secteurs intensifs en eau.
- Programmes de formation pour administrateurs, dirigeants, risk managers.

Bénéfices indicatifs :

- Positionnement de premier plan sur un sujet appelé à monter en puissance,
 - Capacité à fédérer des financements publics / privés autour d'un cadre lisible,
 - Visibilité accrue pour l'organisation qui porte WaterSolvency.com.
-

4. Pourquoi le langage « Water Solvency » est stratégique

1. Compréhensible par les boards

- “Water” (risque physique majeur) + “Solvency” (solidité financière) : deux mots que tout comité de risques comprend intuitivement.

2. Cadre commun pour climat, risques et finance

- Permet de sortir de la séparation “risques physiques eau” vs. “ratios financiers”.
- Offre un vocabulaire pour articuler **scénarios, données, modèles, décisions de capital**.

3. Bannière durable au-dessus des outils et des fournisseurs

- Les modèles, données et partenaires évolueront ;
- Le cadre “Water Solvency” peut rester la **constante narrative** de l’initiative.

4. Actif défensif à long terme

- Posséder le .com exact-match sur **WaterSolvency** réduit le risque de confusion autour de la bannière principale, surtout si la thématique se généralise.

5. FAQ pour CFO / CRO / Risk Committee

Le domaine crée-t-il une agence de notation ou une opinion de crédit ?

Non. WaterSolvency.com est un **nom de bannière**.

Il n’implique aucune opinion de crédit, aucune méthodologie de rating, aucun agrément.

L’acquéreur reste libre de développer (ou non) ses propres cadres, modèles et services.

Ce domaine nous engage-t-il vis-à-vis d’un régulateur ?

Non. Le domaine ne confère aucun statut particulier auprès des régulateurs ou autorités de supervision.

Il appartient à l’acquéreur de vérifier, avec ses conseils, la conformité de ses usages et communications.

Peut-on associer WaterSolvency.com à d'autres initiatives climat / ESG ?

Oui. WaterSolvency.com peut être combiné à d'autres actifs narratifs (carbone, reporting, adaptation) pour former un ensemble cohérent.

Aucune exclusivité sectorielle n'est revendiquée par le vendeur.

6. Cadre légal & responsabilités

Pour éviter toute ambiguïté, ce brief précise que :

1. Nature de l'actif cédé

- Seul le **nom de domaine WaterSolvency.com** est concerné par l'éventuelle transaction.
- Aucune cession implicite de marque, brevet, modèle, base de données ou logiciel n'est incluse.

2. Absence d'activité réglementée

- Le vendeur n'exploite pas WaterSolvency.com en tant que :
 - établissement de crédit,
 - compagnie d'assurance,
 - agence de notation,
 - conseiller en investissement,
 - cabinet d'audit ou de conseil réglementaire.

3. Pas d'affiliation ni de représentation

- Aucune affiliation n'est revendiquée avec des agences de notation, des régulateurs, des organisations internationales ou des organismes professionnels.
- WaterSolvency.com ne représente pas un organisme officiel.

4. Pas de garantie de performance

- Les exemples, scénarios et ordres de grandeur mentionnés dans ce document sont **illustratifs**.
- Aucune garantie de performance financière, de conformité ou de résultat n'est donnée ou implicite.

L'acquéreur est pleinement responsable :

- des usages qu'il fait de WaterSolvency.com,
 - des services, contenus ou produits proposés sous cette bannière,
 - du respect des lois et réglementations applicables dans ses juridictions.
-

7. Process d'acquisition (indicatif)

1. Prise de contact

- Email : **contact@watersolvency.com**
- Objet conseillé : "WaterSolvency.com — NDA / Offre"

2. Échanges préliminaires & NDA

- Si nécessaire, signature d'un **NDA bilatéral** pour discuter du projet d'usage et des paramètres de l'opération.

3. Lettre d'intention / Offre formelle

- Montant proposé, échéancier, clauses éventuelles.

4. Mise en place d'un escrow

- Utilisation d'un service d'**escrow de nom de domaine** reconnu, pour sécuriser paiement et transfert.

5. Transfert du domaine

- Changement de propriétaire / registrar selon les pratiques du marché.

6. Clôture & communication

- Communication éventuelle (ou discrétion) sur l'acquisition, à la main de l'acheteur.
-

8. Coordonnées

- **Domaine** : <https://www.watersolvency.com>
- **Email** : contact@watersolvency.com
- **LinkedIn** : <https://www.linkedin.com/company/watersolvency>

Actif numérique premium, disponible à l'acquisition pour des acteurs souhaitant **structurer et porter le narratif "water solvency"** à l'échelle de leurs portefeuilles, de leurs secteurs ou de leurs territoires.