

### Marché de la piscine:

- 1,8 M de bassins en France, marché qui a doublé en 10 ans
- 30 000 emplois et 1,6 milliard de CA généré
- 5 M de piscines en Europe

### Le constat / Les besoins:

- Piscines personnalisables prenant **toutes les formes** et s'ouvrant à de nouveaux matériaux.
- **Simple à vivre et à entretenir**, contrôlée et gérée à distance.
- **Moins énergivore**, et respectueuse de l'environnement.

« Chaque bassin est aussi unique  
que son propriétaire »

### Notre proposition de valeur :

Un système de construction de bassin unique, polyvalent, monté rapidement et facile à transporter.

&

Un système multifonctions de filtration et traitement de l'eau, économe, compact, silencieux, & autonome et sans entretien.

### L'offre de Edge Piscines :

- Un système de construction de piscines en béton armé (« coffrage perdu ») permettant de **réaliser des dimensions et formes illimitées** avec la **possibilité d'intégrer tous les revêtements** existants
- Un système multifonction de filtration : **produit compact et de très petite taille regroupant les fonctions** suivantes : la filtration, le traitement de l'eau, l'éclairage du bassin, nage contre-courant et balnéothérapie, pré-équipement pour recevoir tous les types de chauffage de l'eau, accessoires.

#### **Solution traditionnelle**



- Prix élevé
- Délais longs
- Main d'œuvre qualifiée



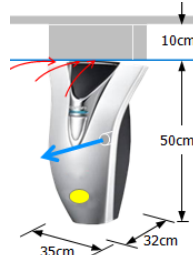
- Énergivore
- Encombrement
- Bruyant
- Entretien contraignant

VS

#### **Notre proposition**



- Travaux en 1 à 2 journées
- Sans outils ni qualifications
- Tous types de réalisations



- Sans délai
- Entretien allégé
- Économique
- Silencieux
- Autonome
- Compact

**Un système unique utile pour les deux segments du marché :  
construction neuve & rénovation.**

### Les barrières à l'entrée :

- 40 ans d'expérience dans l'hydraulique
- 25 ans d'expérience dans le monde de la piscine et la R&D
- Utilisation des **technologies les plus avancées**, qui font suite à de nombreuses années de recherches
- Nécessite un savoir-faire **multidisciplinaire** (électronique, hydraulique, informatique...)
- Négociation avec des distributeurs de taille très significative

### Le Business Model :

- Ventes B to B aux pisciniers / distributeurs mondiaux spécialisés.
- Vente du coffrage au mètre linéaire et du système de filtration/traitement au produit.

### Les bénéfices piscinistes :

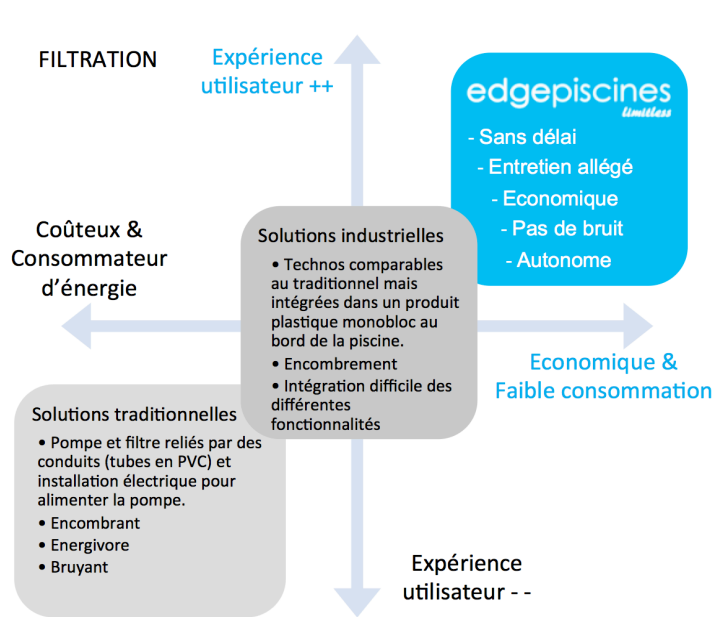
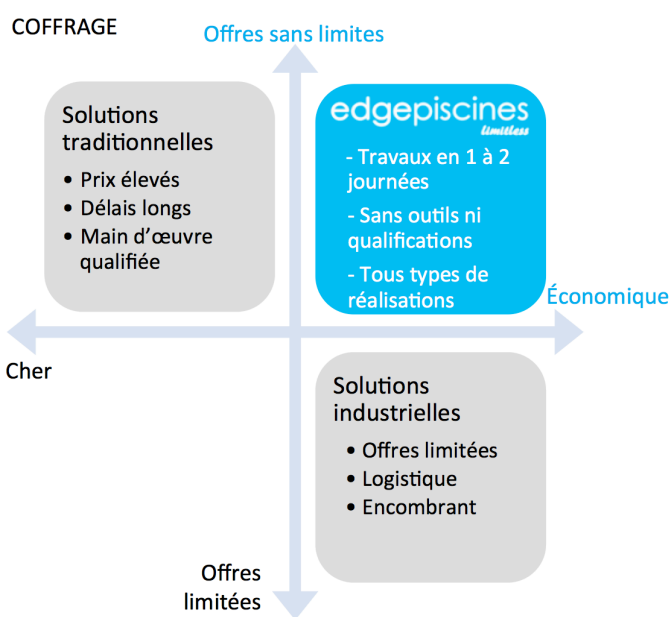
- Facilité de montage, mise en œuvre
- Flexibilité pour la fabrication, la logistique et la vente

### Les bénéfices clients finaux :

- Bassin très résistant et personnalisable, à un coût/délai plus faible
- Système multifonction et sans entretien
- Respect de l'environnement et économie d'énergie

### Le Go to Market France et International :

- Salons professionnels.
- Canal web (SI-CRM) via la réalisation d'une plateforme en ligne permettant les devis en temps réel, la commande et le suivi.
- Mailing / téléphone / rdv auprès des distributeurs et pisciniers importants.



## L'équipe de Edge Piscines: une équipe complémentaire et expérimentée

### Stefan Chirtu

#### Président

- Enseignant-Chercheur pendant 10 ans
- Ingénieur R&D et B.E. pendant 10 ans
- Directeur Technique pendant 2 ans

#### Brevets d'invention :

- Bloc compact de filtration pour piscines et fabrication: 2004
- Coffrage perdu pour la réalisation de murs verticaux : 2014
- Dispositif de filtration d'eau de piscine : 2015

### Hescham El Batrawi

#### Directeur Commercial

- Sales Executive et Sales Manager pendant 4 ans
- Management Human skills Development pendant 4 ans
- Directeur Export pendant 16 ans chez Desjoyaux (à l'origine du réseau de revendeurs)

### Stefan Bogdan Chirtu

#### DSI / Gestion

- Dirigeant Web | Alternatif (logiciels sur mesure)

### Thomas Gimet

#### Direction Financière

### Ludovic Tarit

### Pierre Julien Martinez

### Mickaël Bourcier

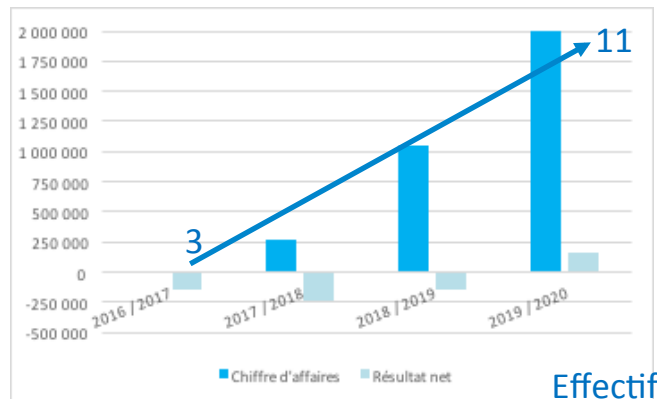
### Quentin Fouré

#### Ingénieurs / Entrepreneurs

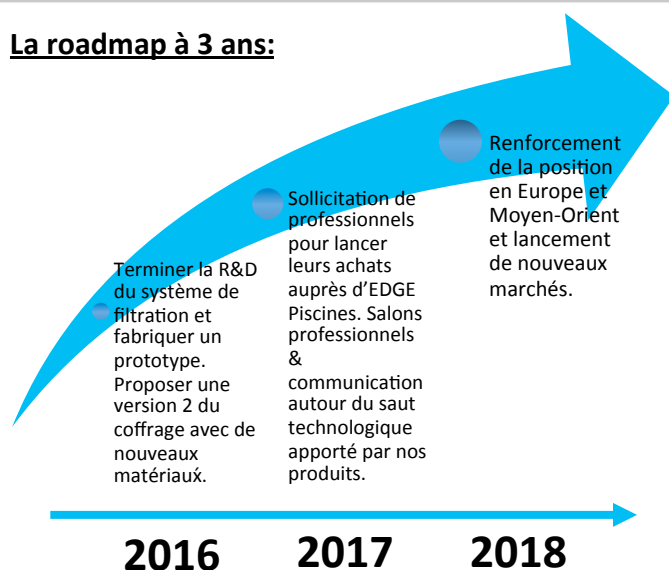
### L'avancement à date :

- Le système de construction de bassin et revêtement intérieur dans sa V1 est finalisé.
- Premières ventes du système de coffrage V1.
- Une V2 est en cours de développement.
- La V1 du prototype du système de filtration et de traitement de l'eau sera finalisée au cours de l'été 2016.
- Multiples rencontres avec le plus gros distributeur du marché

### Les perspectives financières :



### La roadmap à 3 ans:



Le lancement d'un produit réellement révolutionnaire (qui change les règles du jeu du marché) est prévu tous les 2-3 ans.

### Le besoin de financement :

- En equity: minimum de 600 K€ et maximum 900 K€ avec 150 K€ en dette

Pour l'industrialisation, la commercialisation et les ressources humaines.

### Contacts :

Stefan Chirtu : [sb.chirtu@edgepiscines.com](mailto:sb.chirtu@edgepiscines.com)

Thomas Gimet : [tgimet@isonic-consulting.com](mailto:tgimet@isonic-consulting.com)