

# NAÖDEN

*Co-générons une autre énergie*



# NOS PREMIERS PAS SUR LE MARCHÉ

NAODEN



- 1<sup>ère</sup> installation chez notre client Les Coteaux Nantais
- Co-génération Impérium
- Grâce à cette première installation, Naoden fait son entrée sur le marché

**Essais et réglages en cours. Démarrage officiel de l'exploitation mi-October 2016**



Partenaire

AIRBUS  
GROUP

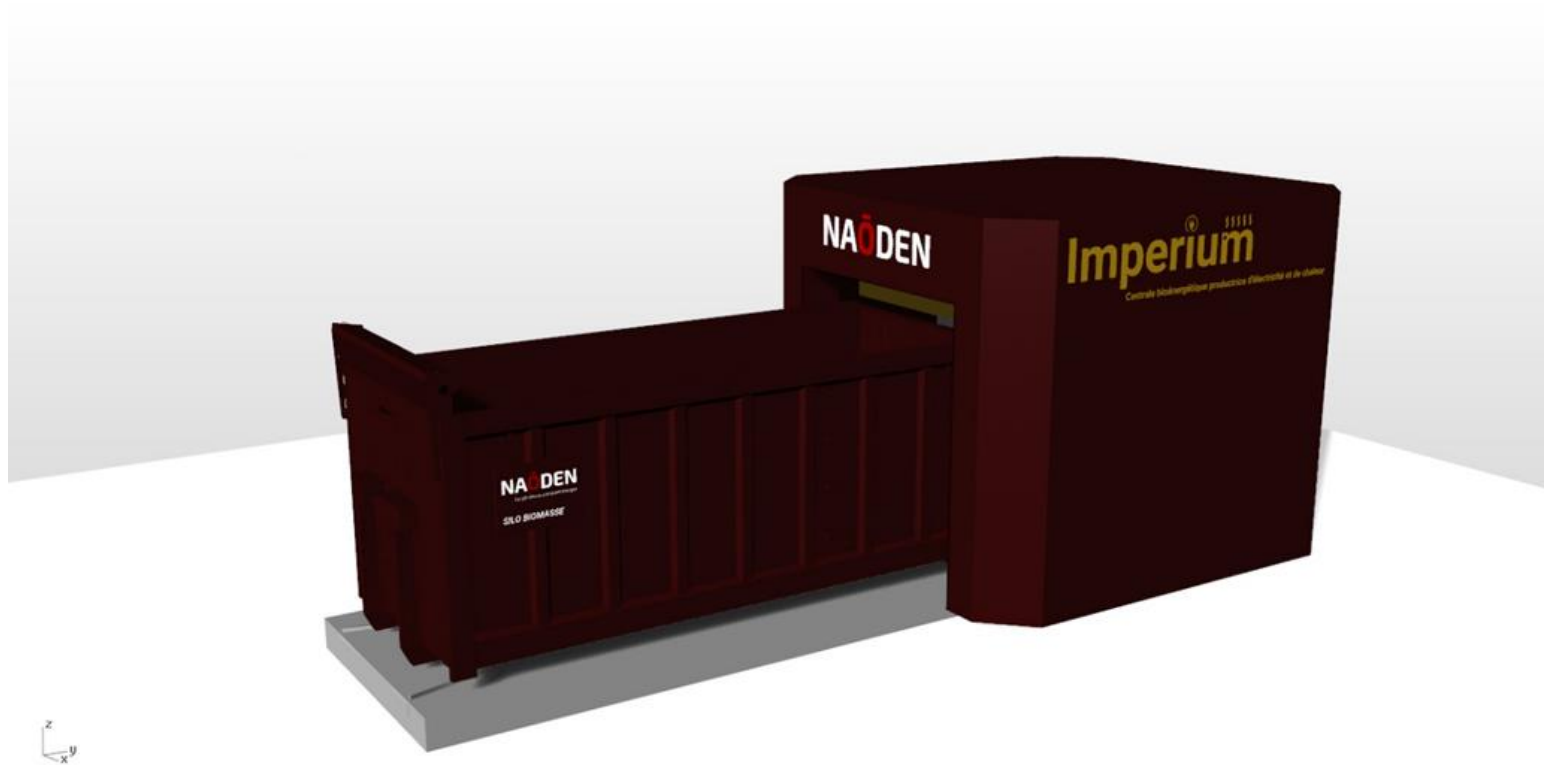


POLYTECH  
NANTES

bpifrance

# NOTRE PROCHAINE VERSION

NAÖDEN



- Plus compacte
- Plus facile à intégrer dans le paysage

**En cours de discussion sur notre 2<sup>ème</sup> installation**

Partenaire

GROUP



bpifrance

**EXTERNALISER nos forces commerciales afin d'arriver plus VITE au plan NATIONAL, avec MOINS de MOYENS.**

- A travers la création d'une société de projets, nous allons nous appuyer sur le réseau de la société IREMIA (notre partenaire commercial) qui dispose d'un réseau de 10 personnes au plan national afin de diffuser notre offre.
- Les avantages:
  - mise en commun de contacts/prospects
  - diffusion plus rapide et plus large
  - personnes déjà en place, rapidité d'action
  - une connaissance des problématiques locales



- 3 lettres d'intention reçus à ce jour (dernière étape avant commande)
- Offres en cours de négociation:
  - Cogede: 1 unité 200 k€ (lettre d'intention)
  - Lepage: 1 unité 200 k€ en 2016, 4 unités en 2017 après validation du process sur la première unité (lettre d'intention)
  - Josso: 2 unités 400 k€
  - Tolazzi: 1 unité 200 k€
  - Maison de retraite Teillé: 1 unité 200 k€
  - Couli-door: 1 unité 200 k€ en 2016, 3 unités en 2017 après validation du process sur la première unité
  - Guilbaud: 1 unité de 200 k€ (lettre d'intention)
  - Colleaux: 2 unités de 200 k€
- Sur 2016-2017, nous prévoyons 6 ventes. Aujourd'hui 1 a été faite, 3 sont pour vues de lettres d'intention, 7 sont en cours de négociation

- Des discussions sont engagées avec une société implantée en Suisse pour distribuer notre technologie en Suisse et en Italie. Ils partagent nos valeurs et sont déjà présents sur ces 2 marchés (ils ont déjà des demandes concernant notre technologie de la part de leurs clients)
- L'offre en cours avec la société Cogede, implantée dans le Sud-Est, comprend des discussions sur la distribution de notre technologie sur cette région.
- Une autre société, implantée au plan national diffuse déjà des informations sur notre technologie et recueille des intérêts auxquels nous répondrons d'ici la fin de l'année à travers des offres.

- Une subvention de l'ADEME concernant notre premier client Les Coteaux Nantais doit être validée mi-Octobre à hauteur de 140 k€  
La CCI nous a appuyé au niveau de l'ADEME national pour obtenir cette subvention, nous sommes confiants.
- Nantes Métropole nous aide dans le même principe à hauteur de 20 k€
- La BPI est prête à valider le financement d'un nouveau pilote à hauteur de 200 k€ à taux 0 % avec différé de 2 à 3 ans. Ceci peut permettre une implantation chez un autre client à des conditions avantageuses.

- Aujourd'hui 3 investisseurs en love-money sont prêts à monter au capital à hauteur de 90 k€ mais nous rencontrons des freins liés à la prise de risque. Malgré nos sérieuses avancées, nous sommes convaincus qu'un (ou plusieurs) investisseur(s) de type industriels, qui comprennent mieux notre métier, doivent se porter candidat à l'augmentation de capital pour « cautionner » notre outils. Nous recherchons encore entre 50 et 100 k€ d'ici mi-October.
- La société IREMIA, qui a trouvé notre premier client, a pris en main le développement commercial depuis 8 mois gratuitement. Le dirigeant est prêt à s'engager à hauteur de 50 k€.



NAÖDEN

# MERCI DE VOTRE ATTENTION

ERIK MOUILLE | 06 26 68 25 18

[erik.mouille@naoden.com](mailto:erik.mouille@naoden.com)

JOHN BILHEUR | 06 77 75 75 95

[john.bilheur@naoden.com](mailto:john.bilheur@naoden.com)

---

