

26 décembre 2013



Executive Summary

CELODEV développe et vend des formulations enzymatiques permettant de traiter les fibres de cellulose dans l'industrie papetière et, ainsi, de réduire les coûts du process de fabrication du papier.

Créée par Gilles Bajul, un ingénieur papetier, CELODEV a commencé par vendre des activités de conseil dans l'industrie du papier en France et à l'étranger, et à mettre aux points des solutions enzymatiques sur mesure adaptées aux besoins très variés de papetiers.

Elle a réalisé ses premières ventes en 2011 par le biais de la société Realco puis décide, en 2013, de préparer et de vendre directement ses formulations aux clients, en particulier la gamme de solutions standard pour les fabricants de papier hygiène qu'elle vient de finaliser.

Par ailleurs, une nouvelle opportunité apparaît : l'intérêt de la filière viticole pour le développement puis la production de CMC (carboxy-méthyl-cellulose) spécifique pour l'œnologie, afin de réduire significativement le cycle et le coût d'élaboration des vins. CELODEV pourrait participer activement à un consortium chargé de développer puis produire ces CMC à partir de pâte de peupliers.

Forte de son expérience unique dans le traitement enzymatique des fibres de cellulose, CELODEV ambitionne, à horizon 2020, d'être le fournisseur de solutions enzymatiques de référence pour l'industrie papetière en Europe, d'être le fabricant leader de CMC pour le secteur viticole, et de maîtriser la chaîne de valeur des enzymes et de molécules bio-sourcées.

1 Une offre innovante

Les groupes papetiers cherchent plus que jamais à réduire leurs coûts, en particulier celui de l'énergie - rappelons qu'il représente plus de 15% du prix de revient du papier -, et à développer de nouvelles caractéristiques de papier. Or il est possible, depuis peu, de développer des traitements enzymatiques des fibres de cellulose répondant à ces besoins.

CELODEV offre un ensemble de solutions enzymatiques et de services, à la fois innovants et respectueux de l'environnement, qui permet une augmentation significative des rendements de production par réduction des coûts énergétiques (de l'ordre de 40%) et chimiques, et du temps de process, et une augmentation de certaines caractéristiques physiques (+15% sur la rigidité).

CELODEV a commencé par développer des solutions spécifiques puis, au regard de l'expérience acquise, elle promeut depuis peu des solutions standard notamment pour les papiers hygiène.

Produit standard

CELODEV propose des solutions d'enzymes très concentrées permettant, par rapport à la concurrence, de diminuer sensiblement la quantité d'enzyme à mettre en œuvre, pour une efficacité au moins identique.

L'intérêt pour le client est très net : réduction du coût de traitement de 6,3€/tonne à 2,16 €/tonne (- 65%) rendant l'utilisation des enzymes très rentable pour le papetier, le gain (réduction du coût du process de fabrication) étant d'au moins de 5,1 €/tonne.

Produits spécifiques, sur mesure

CELODEV est en mesure d'offrir :

- Des formulations d'enzymes spécifiques avec support technique, adaptée au process et au cahier des charges du client ;
- Des conseils en amélioration de process ;
- Une évolution des formulations dans le temps.

Certaines formulations spécifiques pourront venir compléter la gamme de produits standard.

Mise en place

La mise en place des enzymes dans une usine est simple : il suffit d'une pompe doseuse qui injecte le produit dans le pulpeur en pâte épaisse.

Evolution de l'offre

CELODEV a les compétences nécessaires pour le développement (R&D en cours) de nouvelles formulations :

- Recyclage de papier résistant à l'état humide
- Désencrage de vieux papiers
- Les secteurs agro-ressources

Concurrence

Les principaux concurrents sont BUCKMAN (USA), un distributeur de produits chimiques pour l'industrie papetière qui axe son traitement enzymatique sur le raffinage des papiers hygiène et EDT (Enzymatique Deinking Technology) (Technologie Enzymatique de Désencrage), qui propose des solutions enzymatiques pour optimiser le désencrage des vieux papiers et pour les machines.

Des vendeurs de produits chimiques (WOELHNER, PETROFER) proposent depuis peu des traitements enzymatiques, composés d'une seule enzyme, diluée avant d'être proposée au papetier.

Les produits concurrents sont tous dilués fortement, et leur efficacité peut être affectée par des interactions des diluants avec la chimie papetière.

Les stratégies commerciales des concurrents reposent sur une offre globale, il leur manque la connaissance de conduite des équipements papetiers.

Proposition de valeur

CELODEV est le seul à proposer des solutions enzymatiques personnalisées permettant au client d'obtenir une réduction significative de sa facture énergétique avec des procédés écologiques.

S'agissant des solutions standard, pour un coût de traitement trois fois moins élevé que celui de la concurrence, la réduction des coûts de production avec CELODEV est au moins égale à celle que permet la concurrence, voire deux fois plus forte. Par ailleurs seuls les traitements proposés par CELODEV permettent une amélioration des caractéristiques, et un gain de production de 0 à 5%.

De manière générale, et contrairement à la concurrence qui dilue des enzymes de Novozyme ou de AB-Enzyme, seule CELODEV est capable de déterminer les formulations optimales pour obtenir des gains énergétiques ou de caractéristiques, et d'innover pour des utilisations spécifiques comme le recyclage des papiers résistant à l'état humide ou comme la modification de la structure de la pâte de peuplier et de plantes annuelles.

Technologie et PI

Le développement de formulations adaptées par CELODEV repose sur sa connaissance du process papetier, même complexe, sur son expérience dans le domaine de la production du papier et sur sa connaissance du matériau cellulosique ainsi que de l'enzymologie.

C'est ainsi qu'elle peut maîtriser les paramètres qui permettent de définir une formulation optimale.

Par ailleurs CELODEV possède son laboratoire de R&D, agréé en 2011 et a mis au point un **système d'analyse des fibres de cellulose**, beaucoup plus performant que ceux de la concurrence.

CELODEV a déposé avec REALCO (à 50/50), en 2010, un brevet d'inhibition de réaction enzymatique pour le process papetier. Il convient de souligner que les formulations enzymatiques sont très difficiles à identifier et difficilement « copiable », ce qui protège CELODEV.

Production

CELODEV développe, grâce à son laboratoire, ses solutions à base d'enzyme pour l'industrie de la pâte et du papier, les fabrique et s'occupe de la logistique d'approvisionnement de ses clients.

2 Marché, commercialisation

Certains segments du marché européen sont plus demandeurs que d'autres: celui du papier hygiène (papier difficilement transportable sur de long trajet), volume faible mais en forte croissance, et le papier impression écriture, volume fort mais en baisse régulière.

Les acteurs sont des groupes mondiaux avec, en Europe, des usines vieillissantes, de petite taille et en diminution, et avec des coûts fixes importants.

Bien qu'innovantes et économiquement intéressantes, les solutions proposées sont longues à mettre en œuvre chez les papetiers, très conservateurs et pilotant des process complexes. Toutefois devenir fournisseur dans une de leur usine en France permet d'ouvrir les portes de l'international.

La société vend **directement** ses produits aux groupes papetiers. Des ventes **indirectes** sont envisagées, via des fournisseurs de l'industrie papetière, comme la société MASSO (distributeur de produits chimiques pour l'industrie papetière) en Espagne.

Quant au marché du CMC pour le secteur viticole, il est estimé à 26 M€ et CELODEV ambitionne de prendre 40% à moyen terme, en passant par des distributeurs spécialisés.

3 Management

Gilles BAJUL, CEO, R&D et nouveaux produits

Ingénieur papetier diplômé de l'Ecole Française de Papeterie en 1984. Il a occupé de nombreux postes au sein de l'industrie papetière française dans des grands groupes internationaux.

Expert en process papetier, il crée CELODEV en 2007 et est en charge de la R&D, et de l'optimisation des traitements avec les clients de CELODEV (conseil avant vente, après vente).

Vincent CHARPENTIER, Responsable du marketing et des ventes au secteur papetier

Ingénieur papetier diplômé de l'Ecole Française de Papeterie en 1994. Il dispose d'une expérience industrielle de plusieurs années au sein de l'industrie papetière française qu'il a complétée par une expérience commerciale au sein de l'industrie papetière mondiale.

Depuis 2007, il soutient Gilles Bajul dans ses recherches et ses développements et rejoint l'entreprise fin 2013 pour prendre en charge la prospection et le suivi commercial.

4 Stratégie et plan de développement

A court terme

La stratégie de CELODEV consiste à

- Valoriser tous les développements réalisés dans le secteur papetier, pour réaliser un CA de 10 M€ en 2020 avec une rentabilité de l'ordre de 40% ;
- Former ou rejoindre un groupement ayant pour objectif de développer un pilote puis une unité de production industrielle de CMC bio sourcé.

A moyen terme

A coté de l'activité papetière, il s'agira de développer des formulations enzymatiques pour le traitement de la matière première (pâte de peuplier) pour la production de CMC.

Un pilote sera ensuite réalisé pour valider la qualité de la CMC produite, puis une unité de production qui pourra, ultérieurement, produire aussi des nano-celluloses, produits ayant un avenir important pour l'emballage et l'amélioration de résistance des matériaux.

Ce projet demandera des moyens importants, à terme : quelques centaines de k€ en R&D, puis une quinzaine de millions d'Euros pour le pilote et pour l'unité industrielle, à trouver par ailleurs, via un montage ou une structure à définir le moment venu.

Le rôle de Celodev sera de piloter l'ensemble du projet, et d'être le futur opérateur industriel de CMC bio sourcé, valorisant ainsi son expérience et son expertise en enzymologie et en process papetier.

Prévisions

Les prévisions qui suivent n'intègrent pas l'activité CMC.

Au regard des nombreux prospects et des usines déjà en test, CELODEV a une bonne visibilité sur son CA prévisionnel à 3 ans. L'arrivée de Vincent Charpentier et l'existence de solutions standard devraient avoir un impact sensible sur le développement des ventes à partir de 2014, notamment pour les papiers hygiène

Pour atteindre ses objectifs CELODEV va renforcer son effectif, qui va passer de 3 à 10 personnes en 2018 (la moitié en commerciaux) et investir 75k€ dans une unité de préparation de solutions d'enzymes, et 75k€ dans du matériel de laboratoire.

€	2014	2015	2016	2017	2018
CA TOTAL	370 000	815 000	1 500 000	2 800 000	4 800 000
Coût des ventes	195 975	432 170	748 961	1 306 853	2 144 744
MARGE	174 025	382 830	751 039	1 493 147	2 655 256
	47%	47%	50%	53%	55%
R&D	63 100	76 650	87 700	89 700	89 700
Marketing et Commercial	78 000	269 380	396 260	546 641	677 521
General & Administration	46 550	61 100	65 950	72 550	72 950
Résultat d'exploitation	-13 625	-24 300	201 128	784 257	1 815 085
EBE (1)	1 089	1 129	226 557	809 686	1 840 514
Variation du BFR (2)	93 012	140 423	225 691	435 964	810 680
Cash Flow lié aux opérations (3)	-91 923	-139 295	866	373 721	1 029 834
Investissement (4)	150 000				
Trésorerie fin de période	-241 923	-381 218	-380 352	-6 630	1 023 204

Le point mort est atteint fin 2015.

La rentabilité d'exploitation est élevée : près de 40% dans 5 ans, le coût des enzymes étant égal à 40% du prix de vente.

La société génère de la trésorerie fin 2016, avec un creux d'environ 400k€ en 2016

La variation de BFR est importante : elle absorbe environ la moitié de l'Ebitda, pourtant très élevé, en fin de période.

5 Conclusion

Pour l'activité « papier » le besoin global est estimé à 500k€ : creux de trésorerie de 400k€ plus 100k€ de réserves.

Par ailleurs, la rentabilité étant atteinte assez vite, avec des clients récurrents, la société devrait pouvoir obtenir des lignes de crédits ou d'autres types de financement pour financer une partie de son BFR, et ses équipements, ainsi qu'un CIR et des subventions.

En définitive, CELODEV évalue son besoin en fonds propres à 350 K€ en fonds propres, auquel on rajoute 50 à 100k€ pour piloter l'activité CMC.