

# CityTaps

CityTaps est une entreprise sociale dont la vision est de permettre à **tous les urbains des pays en voie de développement d'accéder à l'eau courante à domicile**, en particulier les plus défavorisés.

Aujourd'hui, **750M d'urbains défavorisés** se fournissent en eau de mauvaise qualité auprès de revendeurs qui pratiquent des **tarifs 5 à 15 fois supérieurs à ceux des opérateurs de réseaux d'eau potable**. Sans accès à un service d'eau courante à domicile, ils sont pénalisés 3 fois: sur leur santé, sur leur pouvoir d'achat et en temps productif perdu.

Paradoxalement, les opérateurs ne parviennent pas à capter les sommes dépensées quotidiennement par ces populations pour leur fournir un service de qualité. Pour les opérateurs, c'est un **manque à gagner annuel global de 20 milliards d'euros**.

**C'est pour surmonter ce gouffre** entre opérateurs et urbains défavorisés **que CityTaps existe**.

## Objet connecté

Pour transformer les populations défavorisées en clients viables pour les opérateurs d'eau potable, nous avons développé un **compteur d'eau connecté à l'Internet qui permet le prépaiement des factures par téléphone mobile** (m-money). Cet **objet connecté** utilise la bande radio ISM pour communiquer avec un relais, lui-même connecté au cloud par GSM. Les communications sont bi-directionnelles, permettant la mise à jour et l'envoi d'instructions aux compteurs.

## Originalité de CityTaps

A la différence de nos concurrents, nous avons décidé de:

- créer un **compteur connecté** à l'Internet **efficace énergétiquement, abordable** et qui permet le **prépaiement des factures par m-money**.
- offrir notre compteur sur le modèle du "**Product-as-a-Service**": nous sommes payés quand les opérateurs sont payés, c'est-à-dire quand les consommateurs ont effectivement de l'eau - **les intérêts de toutes les parties prenantes sont alignés sur la durée**.
- créer des **comités de quartier** responsables du recrutement d'une masse critique de nouveaux clients, garants de la sécurité des installations, et source de revenus additionnels (ex: ventes de produits connexes) pour CityTaps.

## Comment ça marche?

L'opérateur contractualise avec CityTaps, qui fournit les compteurs connectés en mode service et:

- gagne des nouveaux clients fiabilisés par le prépaiement des factures
- économise les immobilisations de capital aujourd'hui nécessaires à l'achat des compteurs
- élimine ses coûts de gestion de clientèle (10-20% des OPEX) : relève des compteurs, facturation, déconnexions, recouvrement, etc.
- bénéficie d'économies d'échelle sur ses CAPEX grâce aux comités de quartier
- fonctionne désormais en trésorerie positive
- peut équiper ses clients actuels avec la technologie CityTaps
- connaît en quasi temps-réel la consommation de ses clients (optimisations opérationnelles: énergie/réactifs, régimes de pompage, réduction des fuites, etc.)

Le consommateur reste le client de l'opérateur et:

- dispose d'une eau de qualité à domicile, au robinet: il économise ainsi du temps et de l'argent et améliore sa santé
- prépaye son eau avec tout téléphone portable, à tout moment et pour tout montant (y compris avec un téléphone emprunté)
- est alerté par SMS si son crédit d'eau s'approche de zéro

## Marché

Nous visons à l'horizon 2020 un marché de 7 pays: Niger, Nigeria, Malawi, Kenya, Tanzanie, Rwanda, et Ouganda, où la pénétration du m-money est presque universelle et où les opérateurs sont très professionnalisés et désireux de servir les populations défavorisées. Dans ces pays, le marché total accessible est de 39M€/an. Nous prévoyons de servir 220K foyers d'ici 2020, pour un CA de 2,7M€/an.

## Un modèle économique solide et ambitieux...

CityTaps gagne de l'argent en partageant avec les opérateurs les économies qu'ils réalisent en utilisant notre technologie. Nous **prélevons un faible pourcentage sur chaque achat d'eau**. Ceci nous assure des revenus réguliers qui ne dépend que de notre capacité à **fournir un service indispensable**, en partenariat avec des opérateurs que nous aurons choisis pour leur professionnalisme. En alignant notre intérêt avec ceux des opérateurs et des consommateurs, nous assurons la pérennité de notre modèle économique et la loyauté de nos clients.

## ... associé à une mission sociale forte et enthousiasmante

La vision partagée des fondateurs de CityTaps est de permettre à tous les urbains d'accéder à l'eau courante à domicile. Nous avons choisi de résoudre un des problèmes fondamentaux du 21ème siècle, et ce en utilisant des ressorts capitalistiques pour assurer la pérennité de notre action et de son impact. En nous focalisant sur l'urbain, nous visons un marché qui croît d'environ 5% par an.

## Une équipe expérimentée et internationale (>40 pays à nous trois)

- Grégoire Landel, CEO, franco-américain, 38 ans. Expert de la relation eau/finance, avec un parcours passant par le logiciel en Afrique et le conseil aux opérateurs d'eau potable dans les pays en voie de développement au sein de Veolia et de SAUR. Ingénieur de formation : Princeton, MIT, Columbia. Langues: Anglais, français, espagnol.
- Miranda Phua, CFO, australienne, 36 ans. Banquière spécialiste des investissements reconvertie dans la microfinance, gestion d'équipes et de succursales dans des pays en voie de développement. Formation en finance : University of Melbourne, MIT. Langues: Anglais.
- Laurent Savaète, CTO, franco-suédois, 33 ans. Hacker (software+hardware), ancien chef de projet utility (SUEZ, projets jusqu'à 700M€) puis humanitaire chez MSF (problématique eau potable). Formation: Centrale, MIT. Langues: Anglais, français, chinois (niveau business), suédois, espagnol, portugais.

## Où en sommes nous?

**Veolia** nous fait d'ores et déjà confiance au Niger où nous négocions actuellement les termes d'un **pilote** pour **tester et améliorer notre prototype** pendant l'été 2015. D'autres opérateurs africains sont également intéressés par un pilote. Une bourse du GSMA viendra nous soutenir.

L'appui de la Cité des Objets Connectés nous sera précieux pour transformer ce pilote en **aventure industrielle et humaine à grande échelle**, à partir de l'automne 2015.