

17 mars 2022

# La douche écologique de la startup Ilya sera commercialisée dès 2022

**La startup toulousaine franchit un cap dans son développement. Après quelques années de R&D, Ilya est prête à commercialiser sa "douche cyclique" qui permet de réaliser jusqu'à 90 % d'économies d'eau. L'entreprise proposera son système à des professionnels de l'hôtellerie et de l'habitation. Son objectif : prévendre plusieurs centaines de dispositifs avant la fin de l'année 2022.**



Ilya va s'adresser aux professionnels en priorité. (Crédits : DR)

Après différentes versions de prototypes et des tests en laboratoires, la douche cyclique d'Ilya devrait enfin être utilisée en conditions réelles par des utilisateurs en 2022. La startup toulousaine, fondée en 2018, a vocation à réduire l'impact environnemental des gestes du quotidien. Elle a mis au point une douche écoresponsable qui permet d'utiliser cinq à dix litres d'eau par douche au lieu de 60 à 80 litres dans une douche classique d'une vingtaine de minutes et ainsi de économiser jusqu'à 90 % d'eau.

Au lieu d'évacuer l'eau encore propre vers les égouts après un passage de quelques secondes sur le corps, le système d'Ilya va la récupérer avant son évacuation, la filtrer, la stériliser et la réchauffer à une température ambiante pour la réintroduire dans le système de douche. En clair, la même quantité d'eau est utilisée en boucle et recyclée au fur et à mesure que l'utilisateur prend sa douche.

*"Nous allons installer une première douche au sein de la pépinière d'entreprises de Toulouse Métropole, Pierre Potier. Nous sommes également en train de mettre en place des expérimentations, sur Toulouse et ses environs, avec des particuliers, un hôtel et un camping", précise Simon Buoro, cofondateur d'Ilya.*

## Un produit en priorité pour les professionnels

La jeune pousse souhaite se servir de ces expérimentations comme démonstrateur auprès de ses potentiels futurs clients. Elle veut débiter la commercialisation de sa technologie dès cette année pour une installation des systèmes à partir de 2023. Ilya va en premier lieu s'adresser aux marchés français des professionnels de l'hôtellerie, de l'hébergement, des bailleurs ainsi que des promoteurs.

*"Le marché des particuliers est assez diffus. Notre outil ne va les intéresser que tous les dix ou quinze ans au moment où ils réaliseront des travaux contrairement aux professionnels de l'hôtellerie, de l'hébergement et de l'habitat. Tous les ans, ils vont rénover ou construire des chambres et logements par dizaines, centaines ou milliers selon leur taille. Les particuliers pourront donc bénéficier de notre douche à travers ces professionnels", explique le jeune entrepreneur.*

Ilya devrait commercialiser sa "douche cyclique" à un prix compris entre 2.000 et 2.500 euros hors taxes. Elle est actuellement en cours de discussion avec ses partenaires et fournisseurs afin d'affiner le coût de revient du produit. Selon l'usage, une famille de quatre personnes pourra amortir le coût de l'investissement en trois ou quatre ans. Pour un hôtel, le retour sur investissement est de l'ordre de cinq à six selon le taux de fréquentation et la consommation en eau des clients.

En 2022, la startup a pour ambition de compter une dizaine de démonstrateurs où son dispositif sera installé et utilisé et de prévendre au moins 300 douches.

## Un second outil de sensibilisation

En parallèle, la société développe un second produit, un capteur, à installer près du mitigeur de la douche, qui va sensibiliser l'utilisateur sur sa consommation en eau et énergie. Elle a réalisé une première expérimentation de cet outil de sensibilisation au sein d'un hôtel appartenant au groupe Pierre Fabre. Depuis l'été dernier, 20 chambres de l'établissement sont équipées de ce capteur. *"Les dirigeants de cet hôtel ont constaté que leurs clients avaient une consommation responsable dans les douches puisque nous n'avons pas identifié de douches trop longues ou trop consommatrices",* affirme le président d'Ilya.

La technologie a également été utilisée dans le cadre d'un diagnostic au sein de 12 douches d'un chantier de la ville d'Orléans. Là, le but était d'analyser l'usage des douches par les ouvriers et de proposer par la suite des solutions qui permettent de réaliser des économies d'eau, notamment la douche cyclique. À terme, Ilya a la volonté de proposer plusieurs solutions sur des problématiques climatiques et environnementales telles que les déplacements ou la consommation d'énergies non-renouvelables et rares.

## Lever des fonds pour recruter et industrialiser

Afin d'industrialiser sa douche, la startup est en train de préparer un tour de table, auprès de business angels ou de fonds d'investissement, pour fin 2022 voire début 2023. Le montant de l'opération devrait au moins avoisiner les 500.000 euros. Par le passé, Ilya a déjà levé près de 200.000 euros afin de financer son projet. La future somme devrait en partie lui servir à internaliser l'assemblage des douches cycliques, à ou près de Toulouse, afin de maîtriser la dernière étape avant l'arrivée du produit chez le client.

L'ajout de capital va également lui permettre de recruter "plus durablement" sur les parties techniques et commerciales. Depuis juin 2021, la jeune pousse qui compte trois employés a pris résidence au sein de la pépinière d'entreprises de Toulouse Métropole, Pierre Potier. Par le passé, elle a fait un passage au sein du groupe Pierre Fabre, sur le campus de l'Oncopole Toulouse, ce qui lui a permis de se développer.

Grâce à son offre de diagnostic et d'étude de la consommation d'eau dans la douche auprès des professionnels, Ilya arrive à générer un petit chiffre d'affaires. Avec cette activité et son ambition de 300 solutions prévendues, la startup a pour but d'atteindre un chiffre d'affaires de l'ordre de 500.000 euros pour l'exercice en cours. Afin d'y parvenir et de se faire connaître de différents acteurs, la startup sera présente dans différents salons professionnels dédiés, à Paris en fin d'année et à Toulouse le 23 et 24 mars prochains au salon Cycl'eau.