

Yann Menez et Frédéric Manoury. Domelys valorise les calories des eaux grises

D'ici à 2020, les bâtiments devront réduire leur consommation d'énergie. Yann Menez et Frédéric Manoury ont une partie de la solution.

Les créateurs

Ils se sont rencontrés chez Danfoss*, pour lequel ils sont toujours salariés, en attendant de lancer la commercialisation des produits Domelys. Yann Menez est diplômé d'une école d'ingénieurs en mécanique et a travaillé au sein de bureaux d'études. Il est chef de produits chez Danfoss à Anse, tout en assurant le marketing, les achats et le préassemblage pour les systèmes Domelys. Frédéric Manoury, titulaire d'un DUT et spécialisé en qualité, est entré chez Danfoss il y a dix ans. Il collabore à des projets d'industrialisation. Pour Domelys, il gère les études et la vente.

L'avant-projet

Ils ont participé ensemble à Danfoss ventures. « Le groupe organise chaque année un concours de projets pour les activités périphériques aux métiers de Danfoss, explique Frédéric Manoury. Nous avons été recalés en demi-finale car nos produits touchaient des utilisateurs finaux, qui ne sont pas la cible de Danfoss. » Aban-



● Frédéric Manoury et Yann Menez gèrent Domelys, "trusted by Danfoss".

donné par le groupe mais pas par les porteurs de projet, le système imaginé par les deux techniciens est développé sous la SARL Domelys, créée par les deux cogérants en juillet 2008 et domiciliée à Créacité, à Villefranche-sur-Saône.

La technologie

Le premier produit Domelys, en test depuis septembre chez quatre professionnels, est installé sur le système d'évacuation des eaux grises (eaux usées faiblement polluées). Il a pour mission de récupérer les calories des eaux usées chaudes afin que ces dernières soient réutilisées pour réchauffer l'eau froide et passer ainsi dans le système d'eau chaude sanitaire. « Ce transfert de calories permet de rédui-

re de 40 % la consommation énergétique liée à la production d'eau chaude. Nos produits, après diagnostic pour dimensionner leurs capacités en fonction des consommations, s'adaptent dans le bâti neuf comme sur des installations sanitaires existantes. »

Le marché

Domelys vise les gros consommateurs d'eau chaude en ciblant cinq grands domaines : les salons de coiffure, les salles de sport, les équipements collectifs (piscines, gymnases...) et les industriels du secteur de la blanchisserie. « Nous vendons une technologie propre et un retour sur investissement, argumente Frédéric Manoury. Nous adoptons le concept de "free ecology" avec des gains réalisés qui

peuvent autofinancer les installations sur un maximum de cinq ans. »

Le développement

2008 est l'année de test. « Avant le lancement à grande échelle, nous faisons tourner les prototypes chez cinq professionnels pour bien mettre au point le système. » Les fruits devraient se récolter en 2009. Domelys table sur 200.000 € de chiffre d'affaires et l'embauche de commerciaux dès 2010. Les deux techniciens ont déjà réfléchi aux évolutions à donner à ce système. Il est prévu pour répondre aux normes environnementales du futur. « La stratégie à cinq ans est validée mais nous préférons rester discrets car nos procédés ne sont pas brevetables... », confie Frédéric Manoury.

Les soutiens

Labellisée Novacité, Domelys a aussi reçu le soutien de Beaujolais Initiatives avec laquelle l'octroi d'une subvention est en cours.

S. P.

Contact : 06.60.16.25.66.

www.domelys-technologies.com

* Spécialisé dans la maîtrise du chauffage, du conditionnement d'air et de la réfrigération ainsi que dans les contrôles de process industriels.