

## **WEYA, présidée par l'ancien Directeur Délégué de GDF, vend du kWh bois aux industriels, collectivités locales et clients du secteur tertiaire**

Paris, le 30 Novembre 2009 – **EO2, industriel français premier producteur de granulés bois, et Bernard LEBLANC, ancien Directeur Délégué de Gaz de France et Président Directeur Général de COFATHEC, ont créé le 19 mars dernier WEYA : fournisseur de solutions bois clé en main. WEYA a été introduite sur le marché libre le 26 octobre 2009.**

### **Création de WEYA**



**Présidée par Bernard Leblanc - ancien Directeur Délégué de Gaz de France et Président de COFATHEC - WEYA commercialise, installe et exploite des unités de chauffage au bois de moyenne puissance allant de 200 KW à 2 MW. Son offre, à la fois **écologique et économique**, est avec le gaz de réseau, **la solution la plus compétitive du marché.****

En proposant **une solution « clé en main »**, WEYA permet aux industriels, aux collectivités locales et aux clients du secteur tertiaire, de répondre plus facilement au défi suscité par le Grenelle de l'environnement.

La société WEYA **fournit du kWh bois** : elle réalise les études de faisabilité, propose des solutions de financement, conçoit puis pilote l'installation des équipements, livre le combustible et gère la maintenance du site.

**Adossée à EO2, premier producteur français de granulés bois**, WEYA maîtrise son approvisionnement en quantité, en qualité et en prix. Face à la concurrence, cet avantage est d'autant plus stratégique que les motifs d'échecs des installations de chauffage au bois sont historiquement liés aux difficultés d'approvisionnement.



Dans le cadre d'un partenariat industriel, WEYA bénéficie du soutien de **CORIANCE, acteur majeur du chauffage urbain en France**, spécialiste de l'exploitation de grandes et moyennes puissances. CORIANCE est une société du groupe A2A (qui compte parmi ses actionnaires les municipalités de Milan et de Brescia) leader du service aux collectivités locales avec 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

WEYA s'adresse aussi bien à une **clientèle publique** - mairies, écoles/collèges/lycées, hôpitaux, piscines, HLM, petits réseaux de chaleurs - sensibilisée à l'émergence de solutions d'utilisation des énergies renouvelables - que **privée** : logement collectifs, centres commerciaux, bureaux, industriels.

### **Entrée en Bourse**

WEYA a fait son entrée sur le marché libre le 26 octobre 2009 au prix de 7,43 € par ordre.

Le succès commercial de l'offre est déjà au rendez-vous. WEYA vise pour 2014 un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros et compte signer en 2010 au moins un contrat de chaufferie par mois.

### **Contact Presse**

**WEYA – Bérénice SYLVAIN – Responsable Communication**  
Tél. : 01.77.700.510 – Fax. : 01.77.700.519  
[bs@weya.fr](mailto:bs@weya.fr)