



Jellyfishhh, votre empreinte positive sur l'environnement

Dossier investisseur

Septembre 2022

Une tendance de fonds

Un bouleversement climatique qui menace la stabilité de nos économies et à terme la pérennité de notre espèce. Tellement visible déjà que la pression à agir est de plus en plus forte.

Les entreprises reçoivent une pression croissante de la part de leurs investisseurs, financeurs, clients et salariés ⇒ les critères de sélection vont progressivement évoluer pour favoriser les plus vertueux



83%

des salariés engagés dans une initiative de leur entreprise recommanderaient leur employeur

Source (Korn Ferry, étude sur l'engagement des employés, 2018)

42%

des encours européens dans la gestion d'actifs se soumettent aux réglementations SFDR art 8 ou 9.

Source (Morningstar)

65%

choisissent d'acheter (ou de boycotter) une marque en fonction de ses prises de position

Source (Korn Ferry, étude sur l'engagement des employés, 2018)



Une formidable opportunité de vendre des solutions, du conseil, de la formation pour permettre aux entreprises d'être acteurs du changement et de mieux se positionner parmi les futurs critères de sélection de leur environnement économique.

Ecosystème RSE en fort développement

Des places à prendre

Un écosystème d'entreprises qui se développe et qui attire les investisseurs et les acquéreurs (ex SIRSA, levée de fonds Andera, Capza, Raise puis cession à un industriel).

Jellyfishhh se positionne plus précisément en tant que fournisseur de solution RSE.

Cabinets de conseil



Labels



Outils de reporting



Fournisseurs de solution



Jellyfishhh

Jellyfishhh

2 façons d'agir pour la planète au niveau de l'entreprise

Réduire les consommations

De nombreux acteurs déjà positionnés

Avoir un impact positif

réparateur

Différenciant pour la communication de l'entreprise !

Jellyfishhh vend des solutions innovantes et différenciantes, pour que les entreprises puissent faire de la RSE un atout au quotidien et un élément fédérateur.

Notre premier défi pour la Planète : augmenter le ramassage des déchets sauvages et leur revalorisation.

LES ODD



Jellyfishhh

Un besoin de solutions concrètes et positives



**BILAN CARBONE ET
COMPENSATION**

**RÉDUCTION DES
DÉPENSES
ÉNERGÉTIQUES**



**METTRE EN PLACE LE
RECYCLAGE**



**LUTTER CONTRE LA
POLLUTION DES SOLS
ET DES OCÉANS PAR
UNE ACTION LOCALE
ET CONCRÈTE**



LES ODD

Le défi adressé par Jellyfishhh

Les déchets sauvages : un problème écologique mondial mais une prise de conscience grandissante



2 MILLIARDS DE TONNES

De déchets produits dans le monde par an



1 MILLION

De déchets sauvages en France en 2020



5 GRAMMES

De plastique ingéré hebdomadairement par le corps humain, via la contamination de toute notre chaîne alimentaire



L'environnement en 1ère place des préoccupations des Français

A égalité avec l'emploi

Près de 3 Français sur 4 considèrent que chacun doit s'investir le plus possible pour protéger l'environnement

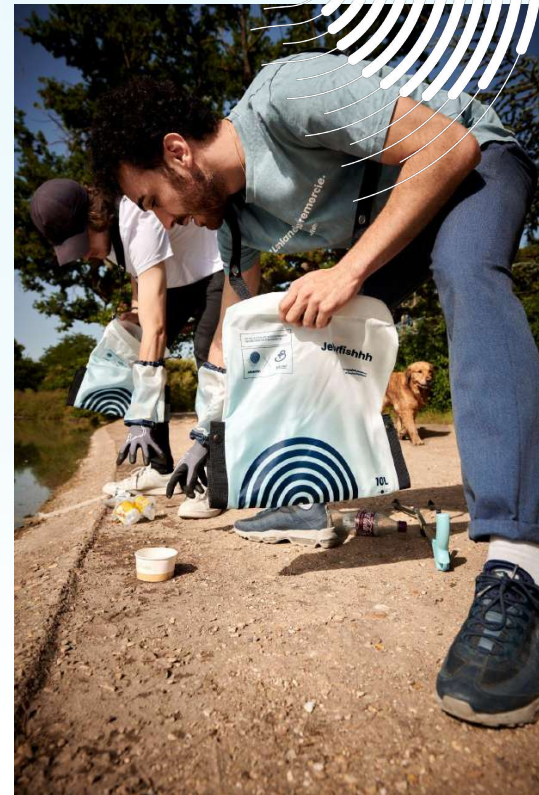
37 % des Français estiment qu'ils/elles pourraient en faire davantage

La solution Jellyfishhh

Jellyfishhh vend aux entreprises qui souhaitent s'engager et engager leurs communautés une solution de ramassage de déchets sauvages qui leur permet simultanément :

- **D'agir concrètement et localement sur l'environnement** en ayant une action mesurable
- **D'impliquer les collaborateurs** dans une dynamique stimulante, qui peut répondre à **une recherche de sens**, de créer des challenges inter et intra-entreprise et d'organiser des événements,
- **De mesurer et de valoriser l'impact** des actions environnementales pour utiliser cette information dans la communication et les **rapports RSE**
- **Communiquer** de façon différenciante

La solution Jellyfishhh permet aux entreprises de contribuer à **dépolluer la planète** en remettant **l'Homme au cœur du changement.**



Jellyfishhh

Jellyfishhh vend aux entreprises une solution éduquant et engageant les communautés de salariés au ramassage des déchets sauvages.



Positive

200L ramassés en moyenne pour un événement d'une heure

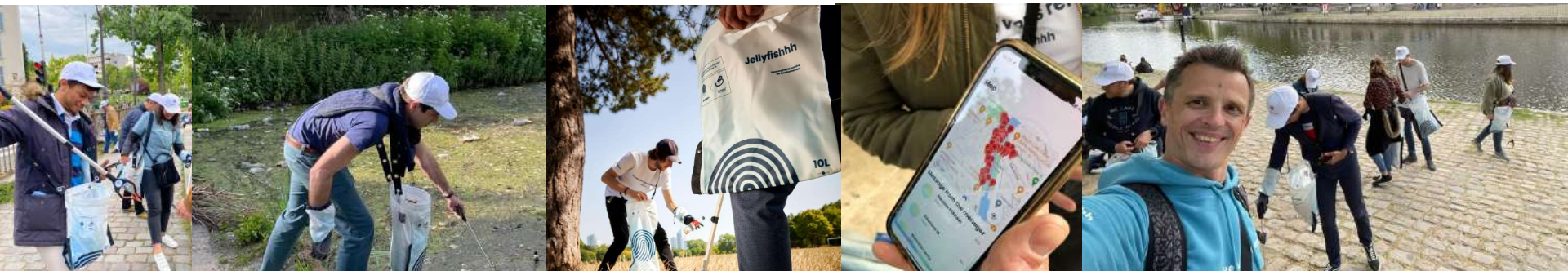
Quantifiable

« Bravo à l'équipe nantaise qui a remporté le record de volume ramassé ! »

**Différenciant et utilisable
dans la communication**

100 photos de déchets prises par événement

« La palme de l'objet insolite revient à l'équipe Kernix ! »



Notre force : la simplicité

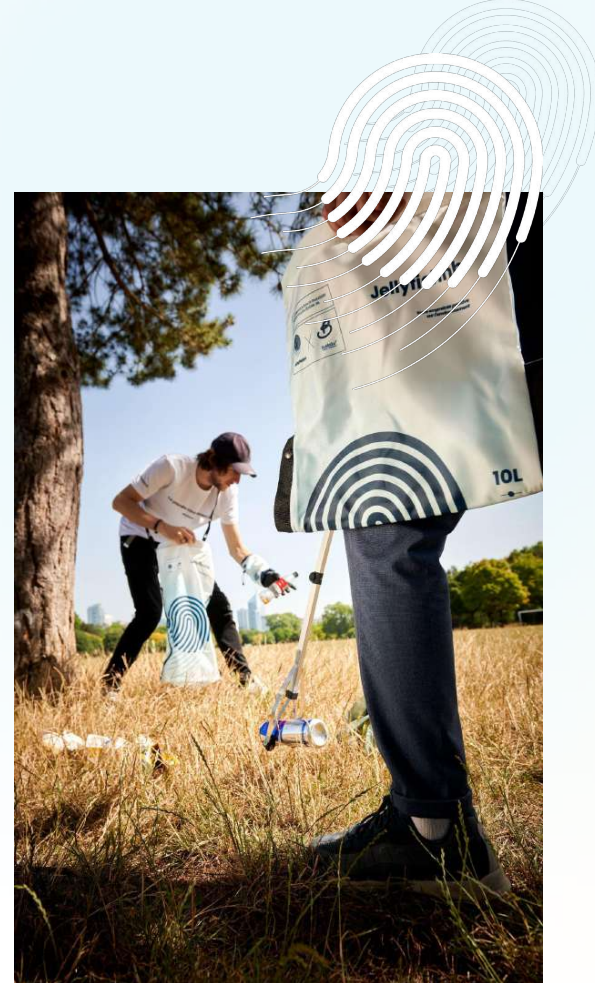
Jellyfishhh a conçu avec des **experts du design industriel, des développeurs et des ethnologues** des **accessoires** et une **application** les plus adaptés pour le ramassage de déchets

Des équipements conçus pour être **facilement transportables, pliables, non-salissants, réutilisables** et bien sûr pensés et **fabriqués localement** et dans le **respect de l'environnement**.

Le JellyBag, (suite de la gamme à développer)

Le JellyGlove (suite de la gamme à développer)

La JellyClam



Notre force : la simplicité

Jellyfishhh a conçu avec des **experts du design industriel, des développeurs et des ethnologues** des **accessoires** et une **application** les plus adaptés pour le ramassage de déchets

Une **application** qui **fédère, informe, mobilise, gamifie l'expérience, rétribue**, vous accompagne dans le ramassage et vous donne accès aux données d'activité pour avoir plus d'impact.

L'application permet également de collecter de nombreuses données sur le ramassage (photos de déchets, quantités ramassées, localisation, nombre d'actions, ...). Ces données anonymisées permettent aux entreprises de **mesurer l'impact** des communautés qu'elles ont équipé.

Rendre l'expérience du ramassage facile et ludique



Un modèle de revenu diversifié

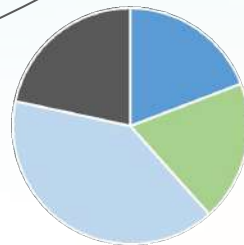
- Des **revenus immédiats** bien margés (ventes sacs)
- Des **revenus de services** permettant de rapidement rentabiliser les recrutements
- Des **revenus récurrents** (abonnements)

Vente des sacs, gants et accessoires avec des **marges brutes** de l'ordre de **60%**

L'animation des événements de ramassage facturés sur devis **2500 à 5000€ / jours**

L'abonnement à la plateforme digitale crée du **revenu récurrent** (min. de 60€ par an par utilisateur)

La contribution d'annonceurs à la rétribution des Jellyfishhers fournira une source de revenus complémentaires



Notre approche : l'entreprise responsable

L'innovation Jellyfishhh, c'est d'offrir une expérience originale, économiquement rentable et à l'impact durable, en choisissant les entreprises responsables comme vecteur de transformation de la société.

Jellyfishhh vend ses produits et prestations à des entreprises (PME ou grands groupes) ou des collectivités territoriales



Les entreprises vont distribuer les accessoires à leurs salariés (ou autre communauté) à l'occasion d'événements de ramassage

- Teambuilding
- Donner du sens
- Rapport RSE (mesure des actions)
- Communication

L'utilisateur

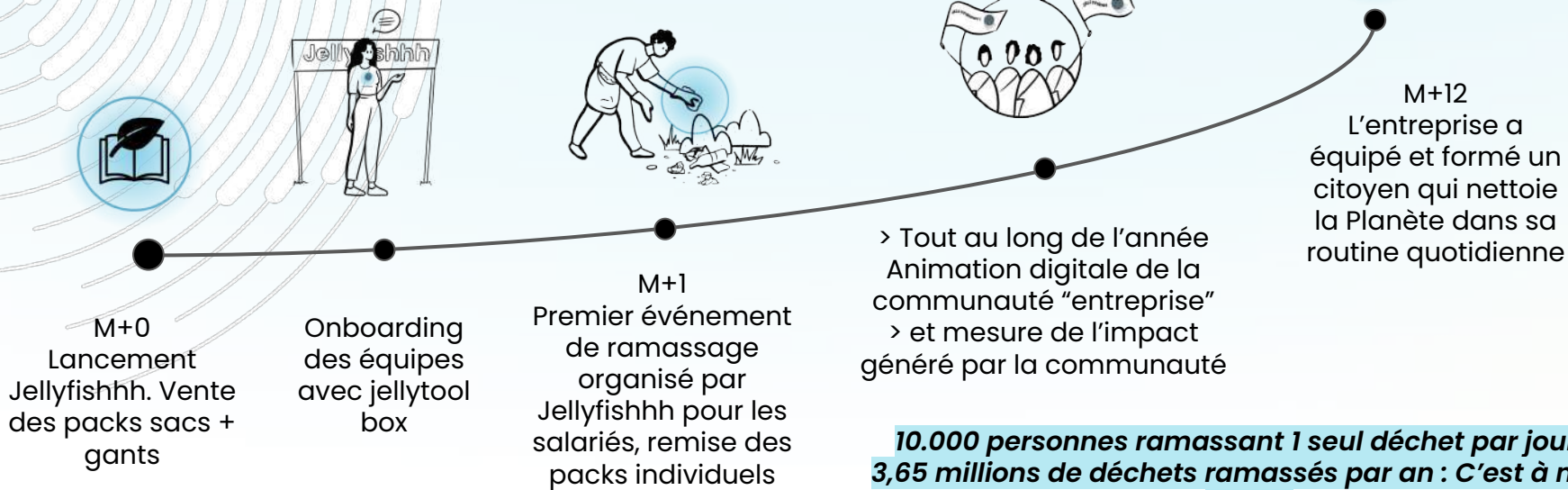
- 1/**découvre l'expérience à l'occasion de « l'événement fondateur »,
- 2/**repart avec ses nouveaux accessoires et son compte Jellyfishhh,
- 3/**est régulièrement incité via l'app à ramasser
- 4/**devient un jellyfishhher et reçoit des offres spéciales des partenaires

L'entreprise

- Mesure l'impact des ramassages, les changements de comportements grâce à l'app
- Communique sur son action

L'expérience Jellyfishhh

Construire de nouvelles habitudes ne se fait pas en un jour. Jellyfishhh accompagne les communautés d'entreprises citoyennes souhaitant faire de la protection de l'environnement une réalité, en sensibilisant leurs salariés, en les équipant, en animant et motivant la communauté digitale à minima sur 12 mois.



10.000 personnes ramassant 1 seul déchet par jour = 3,65 millions de déchets ramassés par an : C'est à notre portée

Un marché large



Un large marché "RSE" adressable et déjà identifié

90% des entreprises du Fortune 500 ont un département RSE ou Développement Durable

Le budget alloué à la question de l'engagement RSE des salariés a augmenté de **+42%**, et ne cesse de croître depuis 5 ans.



Budget Goodies

34M€ dans le monde en 2020

Jellyfish offre une solution permettant aux marques de **communiquer avec leurs clients autour d'un message vertueux et éco-responsable**, et de **donner au goodies une utilité**.



Le marché de la collecte des déchets sauvages n'est pas structuré

Majoritairement composé d'associations ou des initiatives citoyennes

Des actions individuelles ou collectives mais peu fédérées et ponctuelles

Le *plogging* mis en valeur comme activité de loisir uniquement

Les équipes, parce que l'union fait la force

Les fondateurs

Trois entrepreneurs accomplis, aux profils variés, surmotivés à l'idée de démontrer au monde qu'il existe des modèles économiques viables et à l'impact positif tant sur les comportements que sur l'environnement.



Julien WARLOUZÉ

CEO

Sales et marketing

- JWA strategy (fondateur)
- PwC
- Ministère de l'écologie et développement durable



Christophe REBOURS

User experience, design, R&D

- InProcess (CEO)
- Violet (fondateur)
- Plan Créatif (dir associé)



Nicolas

SCHWINDENHAMMER

Finance, business model, investisseurs

- Isatis Capital (dir associé)
- BA club ESCP (fondateur)
- Deloitte
- Medware (fondateur)

L'équipe opérationnelle :

Une équipe dynamique, motivée et impliquée, composée de permanents et de freelances



Costa Lecoubet

Event manager
Suivi des opérations



Yann Huriez

(freelance)
Développement front application



Elise Sormani

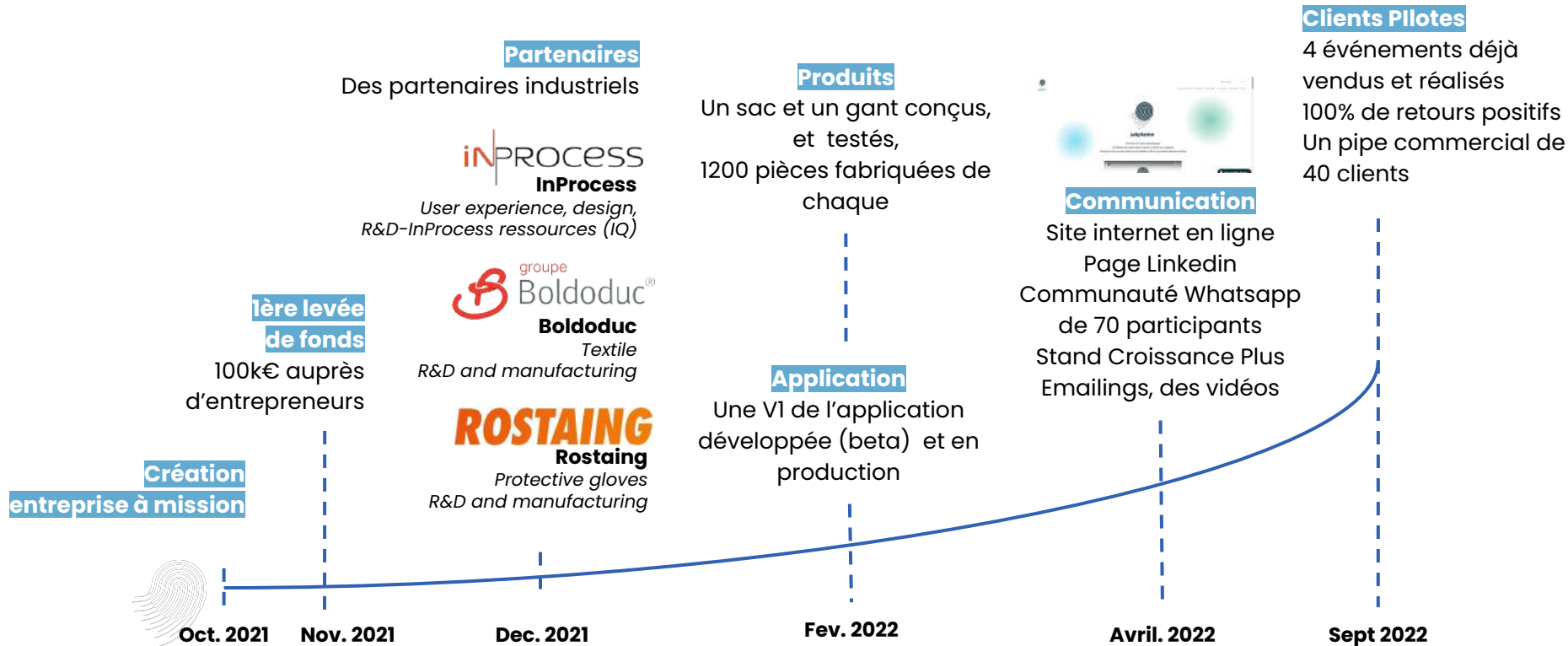
(freelance)
Communication marketing



Les actionnaires

10 chefs d'entreprises ont investi dès la création de Jellyfishhh, eux aussi convaincus du pouvoir des entreprises pour trouver des solutions innovantes permettant de régler des problèmes environnementaux complexes.

De nombreuses étapes franchies en 6 mois



Les prochaines étapes du développement : stabilisation du modèle



Sept 2022

→ Oct 2022

Evolution V1 application

- > Suspension création de compte pour utiliser l'APP
- > Connection à plateforme DAXIUM AIR sans pré inscription
- > Développement d'un dashboard et des indicateurs de suivi pour le client sur FIREBASE

Dec 2022

→ Eté 2023

Evolution V2 application, ergonomie

- > Nouvelles fonctionnalités (reconnaissance d'image, rétribution dans l'app, optimisation du parcours utilisateur)
- > Back office
- > Gamification Web3, notifications push dans l'app

Nov 2022

→ Jan 2023

Animation digitale de la communauté

- > Construction des capsules
- > Outils d'animation de la communauté digitale
- > Back office dédié au community management
- > Récompenses des ramasseurs, Trophées entreprises



Oct 2022

→ Dec 2022

Eco conception de la collection CLEAN WALK

- > Eco-conception de la gamme CLEAN WALK + Gant ambidextre, pince retractable

Feb 2023

→ Avril 2023

Conception des autres collections éco conçues

- > Conception des autres collections sport, urbaine, et aquatique

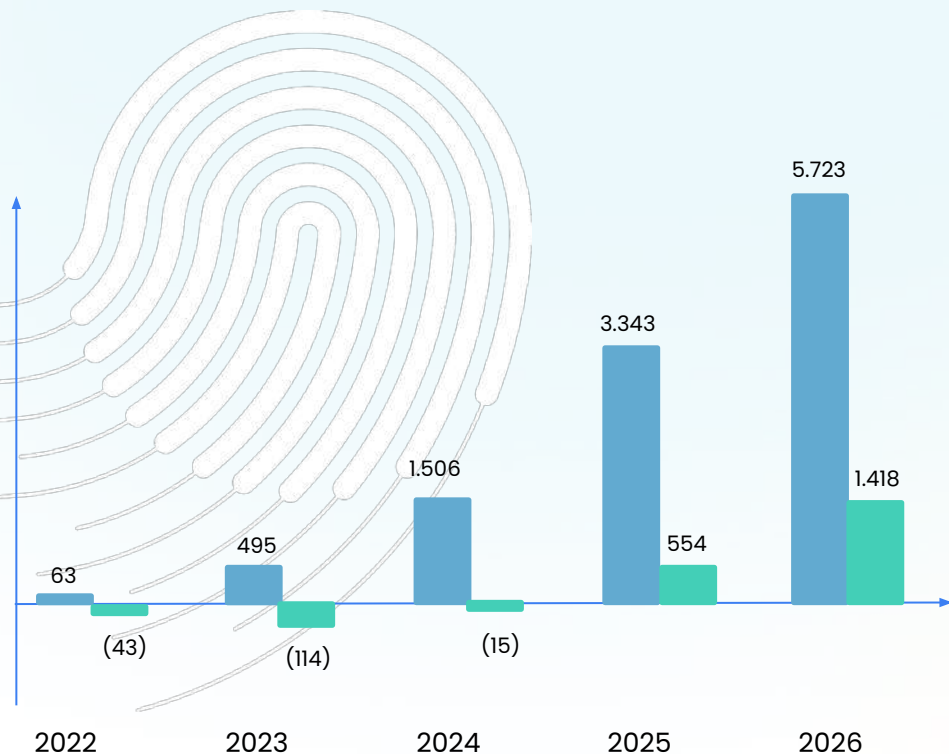
Sept 2022

→ Dec 2022

Mise en place de la force de vente

- > Vente avec des clients pilotes
- > Mise en place du réseau d'ambassadeurs
- > Démarchage des partenaires annonceurs pour le "rewarding"

La rentabilité atteinte en 2024



L'équilibre financier est atteint en **2024**.

Durant les deux premières années, **80% des revenus** proviennent de la vente des accessoires et des services.

En 2026, **60% des revenus** seront générés par les abonnements, les revenus digitaux et les annonceurs.

L'enjeu de croissance repose sur une conquête commerciale de comptes PME (groupes de 40 salariés par événement) et de grands groupes (100 salariés par événement).

La marge brute sur les produits est de l'ordre de **60%**.

Des charges maîtrisées, avec une part d'événementiel qui reste limitée.

Les frais de développement de la plateforme IT sont amortis sur 5 ans.

La rentabilité atteinte en 2024

Ressources

150k€
Dette

350k€
Levée de
fonds

Emplois

50k€
Éco-conception

200k€
BFR

250k€
Plate-forme
digitale

Un besoin de **500k€** de trésorerie pour nous permettre d'atteindre un seuil de rentabilité dont l'utilisation sera principalement :

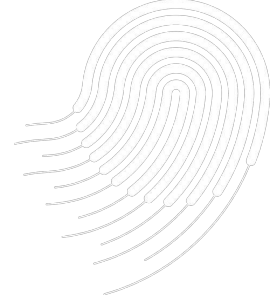
- **200k€** de **BFR** et dépenses opérationnelles courantes (achats, fonctionnement et salaires, commercial)
- **50k€** d'investissement dans **l'eco conception**, et le développement des **nouveaux équipements et collections**
- **250k€** d'investissement dans **l'application V2 et la plateforme digitale**
 - o gamification du parcours utilisateur, mise en place du rewarding pour les jellyfishhhers,
 - o développement front end (optimisation de l'UX,)
 - o backend unique /back office (développement du dashboard client et de l'interface d'interaction avec les jellyfishhhers)

> **Une levée de fonds de 350k€** complétée par un financement bancaire de **150k€** devrait permettre d'atteindre cet objectif.



Annexes

Business plan



CA et marge brute (en k€)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
CA Packs	20	171	449	880	1 319	1 593
CA événement	32	190	500	880	1 320	1 600
CA abonnement appli entreprise	11	123	432	1 137	2 120	3 321
CA Annonceurs (participation au programme)	0	11	125	447	964	1 801
Total CA	63	495	1 506	3 343	5 723	8 315
COGS	(8)	(64)	(160)	(313)	(469)	(566)
Logistique	(0)	(1)	(1)	(3)	(4)	(5)
Marge Brute	55	430	1 345	3 027	5 250	7 744
% du CA	87%	87%	89%	91%	92%	93%
Autres charges	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Marketing/Communication	(5)	(40)	(60)	(233)	(430)	(633)
Développement produit (R&D)	(15)	(15)	(15)	(15)	(15)	(15)
Masse salariale						
Salaires	(42)	(295)	(730)	(1 233)	(1 860)	(2 545)
Charges sociales	(17)	(118)	(292)	(493)	(744)	(1 018)
Total autres achats et charges externes	(20)	(102)	(263)	(501)	(784)	(1 122)
EBITDA	(43)	(141)	(15)	554	1 418	2 411
Amortissements	(6)	(19)	(55)	(67)	(78)	(82)
EBIT	(49)	(160)	(70)	486	1 340	2 328
IS	0	0	0	(85)	(439)	(1 042)
Résultat Net	(49)	(160)	(70)	402	901	1 287

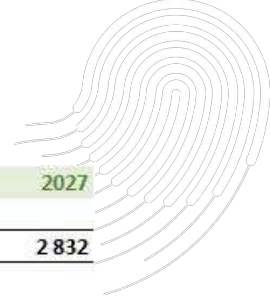
Un business plan établi dans le détail.

Les quatre sources de revenus doivent s'équilibrer. Un niveau de marge élevé et une part de revenus récurrents.

Des charges maîtrisées, avec une part d'événementiel qui reste limitée.

Les frais de développement de la plateforme IT sont amortis sur 5 ans.

Les besoins de trésorerie



Cash flow (en k€)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
EBITDA	(39)	(106)	79	736	1 706	2 832
IS	-	-	-	(163)	(590)	(1 298)
- var de BFR	(6)	(43)	(101)	(184)	(238)	(259)
Investissements	(65)	(178)	(63)	(53)	(53)	(53)
Cashflow net	(110)	(327)	(85)	336	825	1 222

Un besoin de **500k€** de trésorerie pour nous permettre d'atteindre un seuil de rentabilité dont l'utilisation sera principalement :

- **200k€** de BFR et dépenses opérationnelles courantes (achats, fonctionnement et salaires, commercial)
- **50k€** d'investissement dans **l'eco conception**, et le développement des **nouveaux équipements et collections**
- **250k€** d'investissement dans **l'application V2 et la plateforme digitale**
 - o gamification du parcours utilisateur, mise en place du rewarding pour les jellyfishhhers,
 - o développement front end (optimisation de l'UX,)
 - o backend unique /back office (développement du dashboard client et de l'interface d'interaction avec les jellyfishhhers)

> **Une levée de fonds de 350k€** complétée par un financement bancaire de **150k€** devrait permettre d'atteindre cet objectif.

