



**Jellyfishhh, votre empreinte
positive sur l'environnement**

Dossier investisseur

Septembre 2022



Notre mission:

**Fournir les outils à ceux qui
veulent nettoyer la planète**



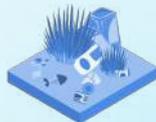
Le problème

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, **fidéliser et attirer des talents**



De mesurer et de valoriser l'impact des actions environnementales pour utiliser cette information dans la communication et les rapports RSE

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



Notre force : la simplicité

Concrètement Jellyfishhh a spécialement 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**.

- **Un sac**, (suite de la gamme à développer)
- **Un gant** (suite de la gamme à développer)
- **Et une pince**.

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 équipées.

Rendre l'expérience du ramassage facile et ludique, sans background particulier pour les utilisateurs



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

- (i) découvre l'expérience à l'occasion de « l'événement fondateur »,
- (ii) repart avec ses nouveaux accessoires et son compte Jellyfishhh,
- (iii) est régulièrement incité via l'app à ramasser
- (iv) Devient un jellyfishhher et reçoit des offres spéciales des partenaires

L'entreprise

- (i) mesure l'impact des ramassages, les changements de comportements grâce à l'app
- (ii) 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.



M+0
Lancement
Jellyfishhh. Vente
des packs sacs +
gants

Onboarding des
équipes avec
jellytool box

M+1
Premier événement
de ramassage
organisé par
Jellyfishhh pour les
salariés, remise des
packs individuels

> Tout au long de l'année
Animation digitale de la
communauté "entreprise"
> et mesure de l'impact
généralé par la communauté

M+12
L'entreprise a
équipé et formé un
citoyen qui nettoie
la Planète dans sa
routine quotidienne

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

La concurrence et le marché

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

Majoritairement des 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



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 .



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



**Création
entreprise à mission**

**1ère levée
de fonds**
100k€ auprès
d'entrepreneurs

Partenaires
Des partenaires industriels

INPROCESS
InProcess

*User experience, design,
R&D-InProcess ressources (IQ)*

groupe
Boldoduc[®]

Boldoduc
*Textile
R&D and manufacturing*

ROSTAING
Rostaing

*Protective gloves
R&D and manufacturing*

Produits
Un sac et un gant conçus,
et testés,
1200 pièces fabriquées de
chaque

Application
Une VI de l'application
développée (beta) et en
production



Communication
Site internet en ligne
Page LinkedIn
Communauté Whatsapp
de 70 participants
Stand Croissance Plus
Emailings, des vidéos

Clients Pilotes

4 événements déjà
vendus et réalisés
100% de retours positifs
Un pipe commercial de
40 clients

Oct. 2021

Nov. 2021

Dec. 2021

Fev. 2022

Avril. 2022

Sept 2022

Les prochaines étapes du développement : stabilisation du modèle



Sept 2022

Eté 2023

Oct 2022

Dec 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

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

Fev 2023

Avril 2023

Conception des autres collections éco conçue

- > 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"

Le business model



La fusée Jellyfishhh se compose de quatre étages qui permettent de développer un business model **rentable et scalable** permettant d'avoir :

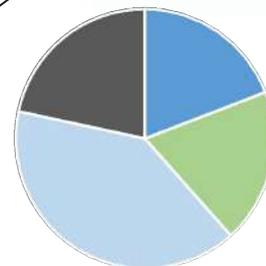
- Des **revenus immédiats** bien margés (ventes sacs)
- Des revenus de services permettant de rapidement rentabiliser les recrutements
- Des **revenus récurrents** (abonnements)

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

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 50€ par an par utilisateur)



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.



