



QUI VEUT  
RAFRAICHIR  
SA VILLE?

Ensemble, faisons de l'aquapuncture® la solution !

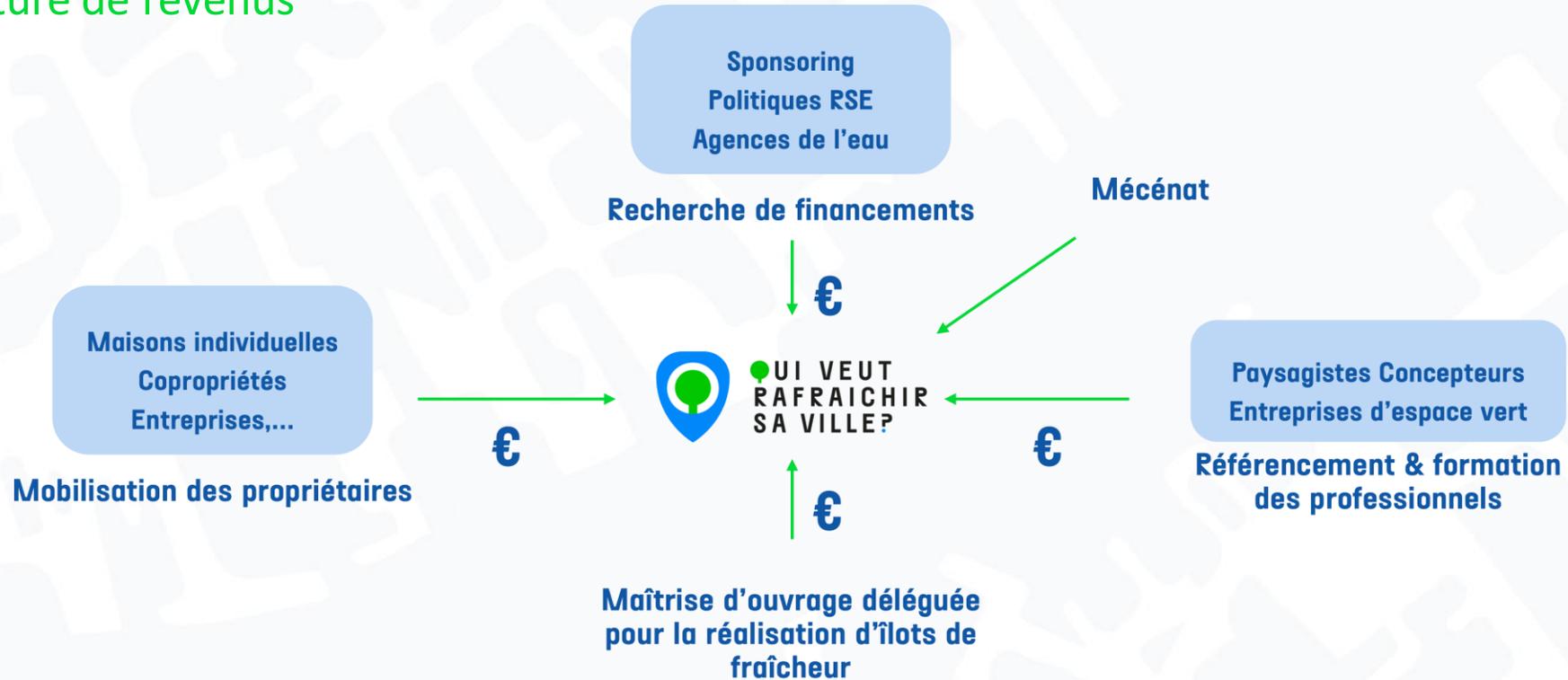
DOSSIER INVESTISSEUR



UI VEUT  
RAFRAICHIR  
SA VILLE?

## Le business model

### Structure de revenus



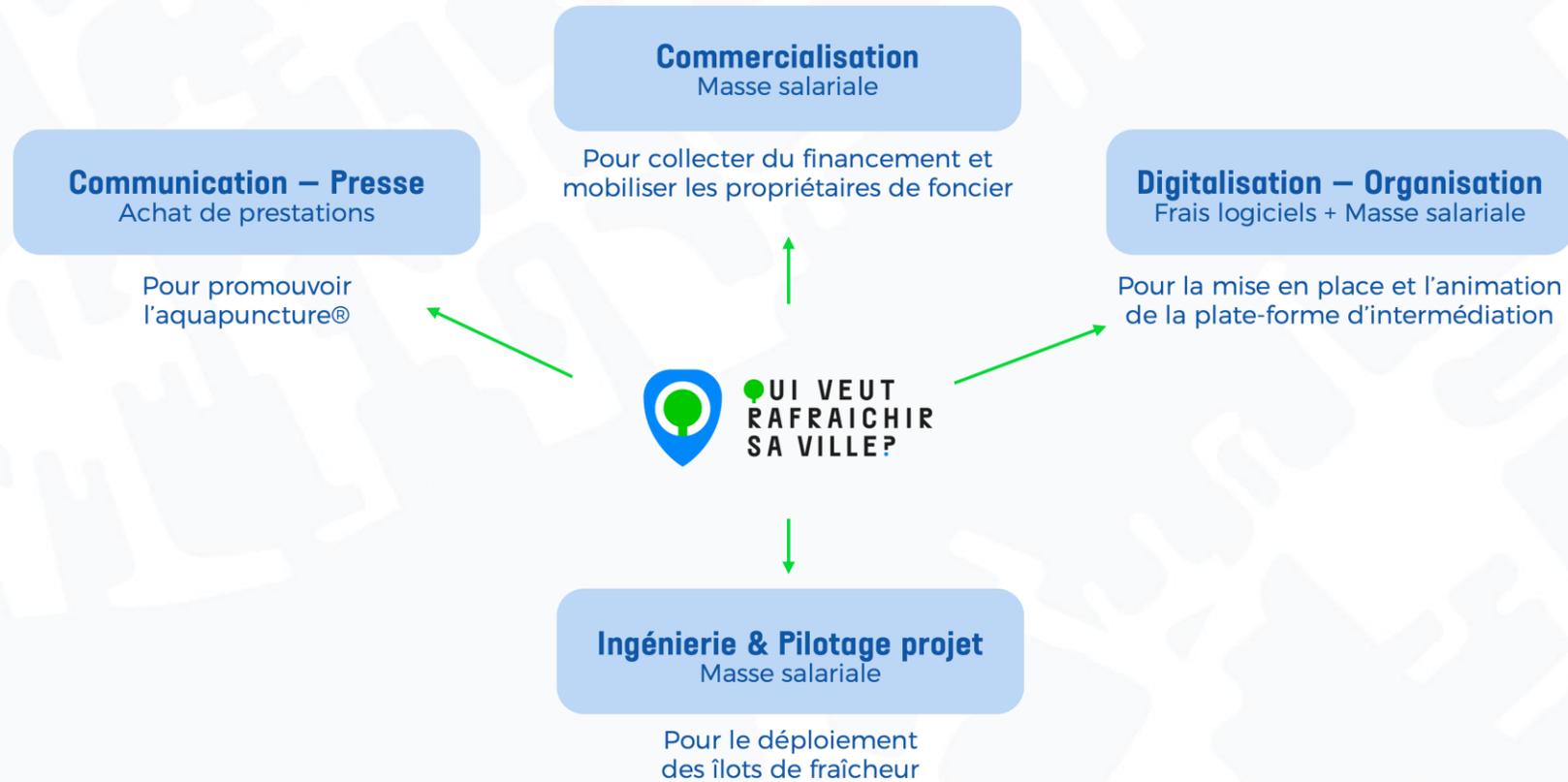
€ = Générateur de chiffre d'affaires



UI VEUT  
RAFRAICHIR  
SA VILLE?

## Le business model

### Structure de coûts





## Les principes du modèle de développement



- Un siège social basé à Lyon, qui crée et anime les filiales, et développe sa propre Business Unit sur le Grand Lyon
- L'ouverture progressive de filiales dans différentes villes de France intéressées par le dispositif.
- Les premières filiales ouvriront dès l'année 2024.
- Rythme des ouvertures de filiales :
  - 2024 : 2 filiales
  - 2025 : 5 filiales supplémentaires
  - 2026 : 7 filiales supplémentaires
  - Puis 7 filiales supplémentaires chaque année



## Une filiale de Qui veut rafraîchir sa ville ?

### comment ça fonctionne ?

#### Pré-requis pour l'ouverture d'une filiale :

- Un ou des élus de l'agglomération intéressé(s) par le dispositif et prêt(s) à jouer le rôle de facilitateur et de tiers de confiance
- Un entrepreneur, futur dirigeant de la filiale, sensible à l'environnement, intégré dans son écosystème économique, motivé par un projet entrepreneurial à impact
- Des représentants du tissu économique local prêts à s'engager pour financer les premiers îlots de fraîcheur\* (mécénat, budget RSE, sponsoring...)

#### Les activités de la filiale :

- Mobiliser les acteurs économiques afin de collecter des fonds pour le financement d'îlots de fraîcheur sur le foncier privé de l'agglomération
- Référencer les professionnels du paysage locaux afin d'apporter la capacité de production nécessaire
- Mettre en mouvement la société civile de l'agglomération pour qu'elle ouvre son foncier à l'aménagement d'îlots de fraîcheur
- Piloter la réalisation des îlots de fraîcheur\*

\* 1 îlot de fraîcheur = 1 point d'aquapuncture



## Une filiale de Qui veut rafraîchir sa ville, équipe et fonctions

Dimensionnement pour une ville de 50 000 habitants  
(et son agglomération)

### Equipe

- Le dirigeant de la filiale mandataire social)
- 2 commerciaux
- 4 chargés de projet

### Fonctions

- (DG → Promouvoir Qui veut rafraîchir sa ville ? dans son agglomération
- Commercialiser les offres (RSE, sponsoring) et le mécénat auprès des acteurs économiques
- Assurer le lancement et le suivi de la réalisation des points d'aquapuncture® (îlots de fraîcheur) : conception technique, administratif et financier



## La trajectoire de développement d'une filiale sur cinq ans

Pour une ville de 50 000 habitants

	Année 1
Nbe de réalisations BtoB	53
Nbe de réalisations BtoC	49
Total Réalisations	102

Besoin en financement des points d'aquapuncture® :  
1,16 M€\*

	Année 2
Nbe de réalisations BtoB	91
Nbe de réalisations BtoC	87
Total Réalisations	178

Besoin en en financement des points d'aquapuncture® :  
1,84 M€\*

	Année 3
Nbe de réalisations BtoB	117
Nbe de réalisations BtoC	166
Total Réalisations	283

Besoin en en financement des points d'aquapuncture® :  
3,3 M€\*

	Année 4
Nbe de réalisations BtoB	142
Nbe de réalisations BtoC	235
Total Réalisations	377

Besoin en en financement des points d'aquapuncture® :  
4,5 M€\*

	Année 5
Nbe de réalisations BtoB	144
Nbe de réalisations BtoC	260
Total Réalisations	404

Besoin en en financement des points d'aquapuncture® :  
4,95 M€\*



Les réalisations BtoC désignent les points d'aquapuncture® aménagés chez des propriétaires qui bénéficient d'un co-financement.

Les réalisations BtoB désignent les points d'aquapuncture® aménagés sur le foncier des entreprises qui prennent en charge le financement.

La filiale atteint son plateau d'activité au bout de 5 ans pour un rythme d'environ 400 points d'aquapuncture® par an.

Progressivement, la part de réalisations BtoC devient de plus en plus importante

L'activité annuelle de *Qui veut rafraîchir sa ville ?* est déterminée par le volume des fonds collectés pour la réalisation des points d'aquapuncture®.

En cela, le modèle est à faible risque : *Qui veut rafraîchir sa ville ?* collecte les fonds avant de les dépenser, Sur le développement de l'activité, le BFR négatif.

\* Collecte de fonds (60%), agence de l'eau (20%), reste à charge des propriétaires (20%)



QUI VEUT  
RAFRAICHIR  
SA VILLE?

## La trajectoire de développement d'une filiale sur cinq ans

Pour une ville de 50 000 habitants

	Année 1
Nbe de réalisations BtoB	53
Nbe de réalisations BtoC	49
Total Réalisations	102

Besoin en en financement des  
points d'aquapuncture® :  
1,16 M€\*

	Année 2
Nbe de réalisations BtoB	91
Nbe de réalisations BtoC	87
Total Réalisations	178

Besoin en en financement des  
points d'aquapuncture® :  
1,84 M€\*

	Année 3
Nbe de réalisations BtoB	117
Nbe de réalisations BtoC	166
Total Réalisations	283

Besoin en en financement des  
points d'aquapuncture® :  
3,3 M€\*

	Année 4
Nbe de réalisations BtoB	142
Nbe de réalisations BtoC	235
Total Réalisations	377

Besoin en en financement des  
points d'aquapuncture® :  
4,5 M€\*

	Année 5
Nbe de réalisations BtoB	144
Nbe de réalisations BtoC	260
Total Réalisations	404

Besoin en en financement des  
points d'aquapuncture® :  
4,95 M€\*



### Résultats financiers

TOTAL PRODUITS	1 893 250
TOTAL CHARGES	1 865 959
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	27 291

TOTAL PRODUITS	3 155 440
TOTAL CHARGES	3 002 057
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	153 383

TOTAL PRODUITS	5 009 493
TOTAL CHARGES	4 631 547
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	377 946

TOTAL PRODUITS	6 632 415
TOTAL CHARGES	6 030 683
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	601 732

TOTAL PRODUITS	7 094 386
TOTAL CHARGES	6 437 662
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	656 723

\* Collecte de fonds (60%), agence de l'eau (20%), reste à charge des propriétaires (20%)



## Le siège de Qui veut rafraîchir sa ville, équipe et fonctions

### Equipe

- Une équipe de direction
- Les fonctions support (RH, DAF, juridique...)
- Une équipe Business development
- Une équipe com & networking
- Une équipe S.I.

### Fonctions

- Incarne, promeut, développe Qui veut rafraîchir sa ville ? et anime les filiales
- Fournit aux filiales les services du siège
- Prend en charge l'ouverture des différentes filiales
- Anime la communauté et entretient la viralité du projet
- Monitoring du S.I. & infogérance infrastructure



1 Business Unit qui  
déploie des îlots de  
fraîcheur sur le  
Grand Lyon



QUI VEUT  
RAFRAICHIR  
SA VILLE?

## Le développement du siège

PRODUITS	416 568,00
CHARGES	771 827,24
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	-355 259,24

PRODUITS	2 261 890,00
CHARGES	3 054 616,97
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	-792 726,97

PRODUITS	5 367 336,90
CHARGES	5 545 455,55
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	-178 118,65

PRODUITS	9 368 686,03
CHARGES	8 091 765,09
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	1 276 920,94

PRODUITS	14 390 978,02
CHARGES	11 436 823,85
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	2 954 154,17

Année 0

Fin exercice 1

Fin exercice 2

Fin exercice 3

Fin exercice 4

Fin exercice 5

La rentabilité de l'activité est atteinte à la fin du 4<sup>ème</sup> exercice, à la suite de 3 exercices déficitaires.

Le résultat du 4<sup>ème</sup> exercice permet globalement de compenser les pertes des 3 exercices précédents.

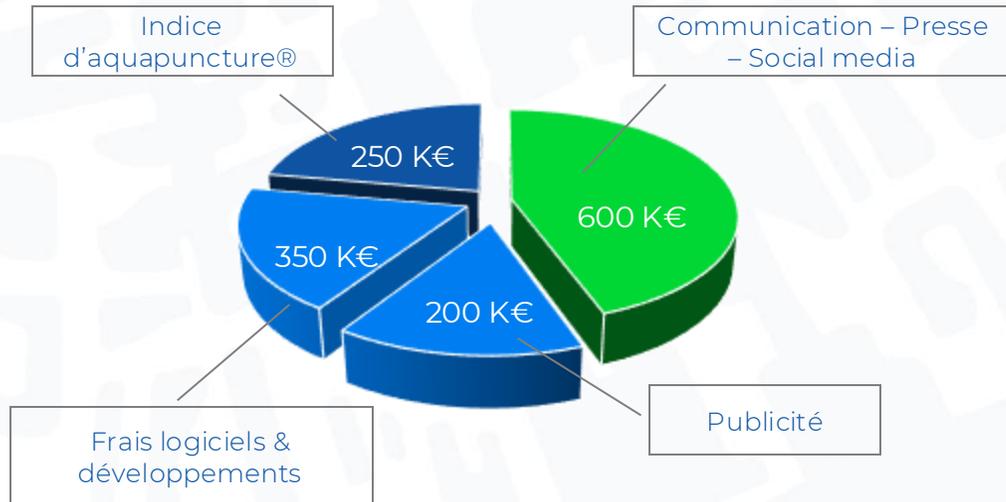
Le 2<sup>ème</sup> exercice est logiquement le plus déficitaire : après la première année d'amorçage, il correspond à une phase d'accélération du développement qui est très consommatrice de ressources.

Une fois le seuil de rentabilité atteint, l'activité du siège affiche des performances financières satisfaisantes : environ 13% en exercice 4 et 20% en exercice 5.



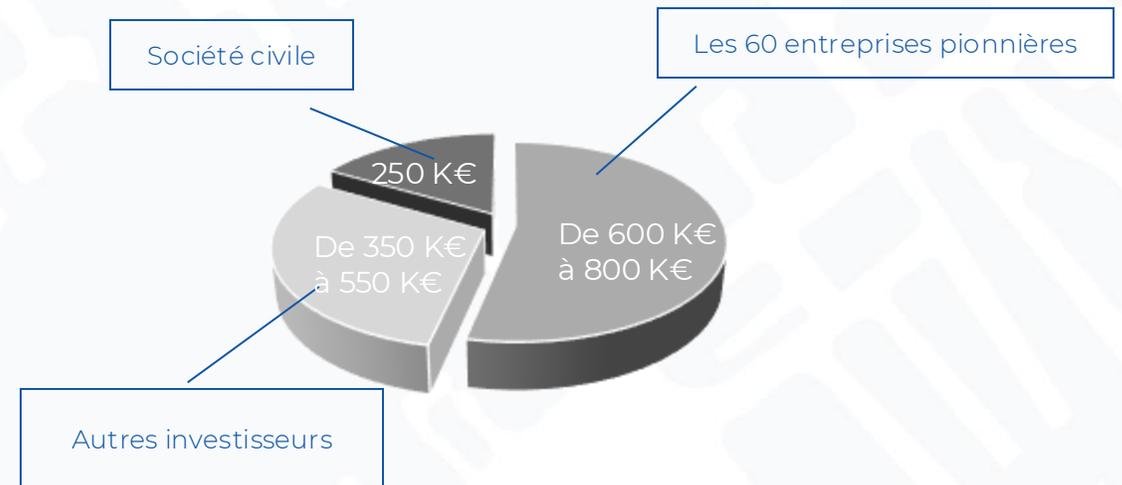
## Les besoins de financement

### Les typologies d'investisseurs



Le besoin de financement est évalué à 1,4 M€. Il est consacré à :

- des investissements techniques permettant d'alimenter la plate-forme digitale d'intermédiation,
- des frais de communication et de publicité qui constituent un levier essentiel pour le développement du modèle.



Nous avons prévu trois groupes d'investisseurs qui vont se partager 150 lots d'actions ::

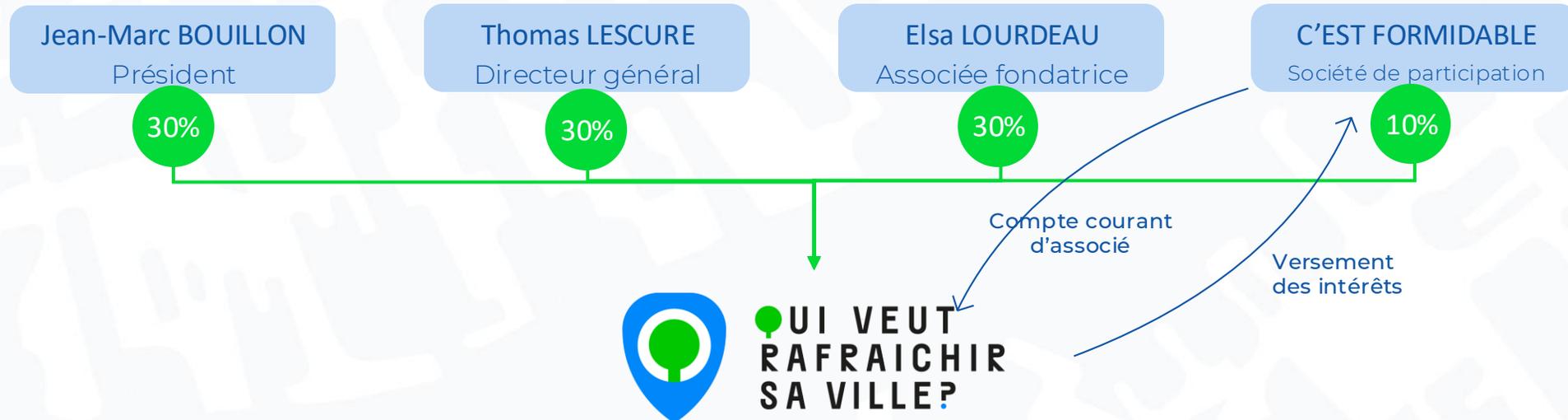
- Phase 1 : des représentants de la société civile ; ils se sont déjà manifestés et ont investi depuis le mois de novembre dernier 250K€ dans le projet
- Phase 2 : nous réunissons désormais 60 entreprises pionnières qui soutiennent une démarche entrepreneuriale à vocation environnementale
- Phase 3 : nous réservons 30 lots d'action à des acteurs institutionnels (fonds à impact, fondations...)



QUI VEUT  
RAFRAICHIR  
SA VILLE?

## Le montage financier

### Les fondateurs



Aux côtés des trois actionnaires fondateurs, une société de participation, baptisée *C'est formidable*, détient 10% du capital social de l'entreprise. Il s'agit d'une société à capital variable qui peut regrouper jusqu'à 150 actionnaires maximum, personnes physiques ou morales.

Cette société de participation injecte son capital social dans la trésorerie de Qui veut rafraîchir sa ville ? sous la forme d'un compte courant d'associé qui est rémunéré à hauteur de 12% d'intérêt pour garantir le résultat annoncé à la société *C'est formidable*

Grâce aux intérêts perçus, C'est formidable peut verser dès la fin de son 1<sup>er</sup> exercice, 8% de dividendes à ses actionnaires investisseurs; Une seule contrepartie : les actions sont incessibles pendant trois ans à compter de leur date anniversaire d'achat.



QUI VEUT  
RAFRAÎCHIR  
SA VILLE?



## En résumé, si votre entreprise investit dans Qui veut rafraîchir sa ville ?

### Impact

- Vous faites partie des 60 entreprises pionnières qui soutiennent une initiative entrepreneuriale qui crée de la valeur par son impact positif.
- Nous communiquons sur notre site et dans la presse économique nationale sur votre engagement.
- Nous vous invitons avec vos collaborateurs à un événement organisé à Lyon à l'automne prochain à l'occasion duquel sera présenté notre conseil scientifique.

### Investissement

- Vous achetez un lot d'actions de minimum 10 000 euros dans la société de participation *C'est formidable*.
- Votre investissement est bloqué pendant 3 ans.
- Votre investissement vous rapporte 8% / an dès le premier exercice sous la forme de dividendes.
- Au bout de 3 ans, vous pouvez récupérer le capital investi ou rester dans le pool d'actionnaires de *C'est formidable*.

Niveau de risque : placement non sécurisé.  
Risque de perte partielle ou totale de l'investissement.

La présente offre au public ne donne pas lieu à un prospectus soumis à l'approbation de l'AMF. Un document d'information synthétique a été publié, les investisseurs peuvent se le procurer en cliquant ici.



# QUI VEUT RAFRAICHER SA VILLE?

13, rue Emile ZOLA

69002 LYON

[contact@quiveutrafraichirsaville.com](mailto:contact@quiveutrafraichirsaville.com)

+33 4 28 31 94 09

<https://quiveutrafraichirsaville.com/>

982 785 883 RCS LYON