

UI VEUT RAFRAICHIR SA VILLE?

Ensemble, faisons de l'aquapuncture® la solution!

Activité – Business Model – Dispositif de financement

Avril 2025



1. Proposition de valeur

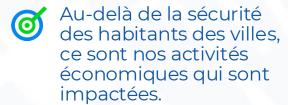


Face au dérèglement climatique, nos villes sont inadaptées.

Ilots de chaleur urbains durant les épisodes caniculaires, réseaux d'assainissement qui saturent et débordent lors des précipitations intenses....









ee Or...

80%
du foncier d'une ville
relève du domaine privé,
sans politique publique
d'adaptation



La mission de Qui veut rafraîchir sa ville ?

Accélérer la régénération des villes face au dérèglement climatique

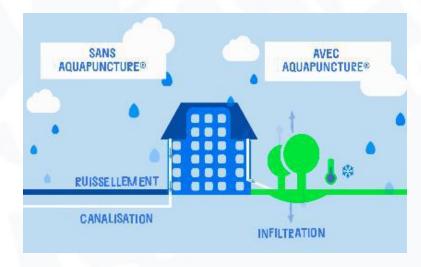
en donnant aux acteurs privés les moyens d'agir sur leur foncier.



2 leviers d'action

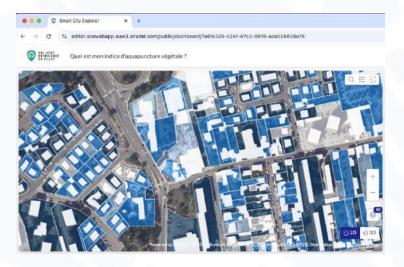


of 1^{er} levier Une méthode novatrice: l'aquapuncture®



Volet low tech

Des micro-solutions végétales, fondées sur la récupération de l'eau de pluie, que l'on peut aménager facilement sur le foncier privé de la ville.



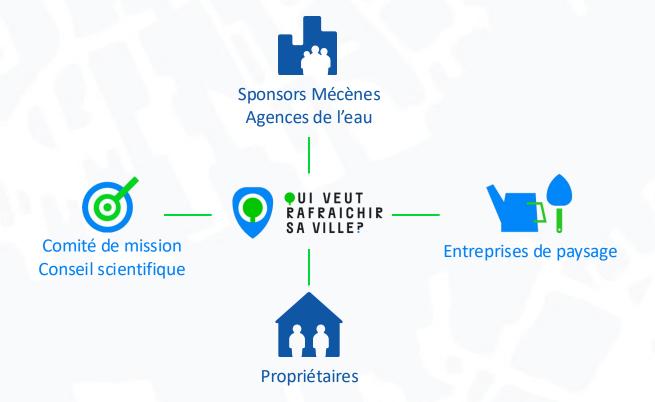
Volet high tech

Un algorithme qui permet d'élaborer une cartographie de l'indice d'aquapuncture® afin d'identifier les parcelles éligibles.



② 2ème levier

Une plate-forme d'intermédiation pour mobiliser la société civile



Qui veut rafraîchir sa ville?

- of collecte du sponsoring, du mécénat et des subventions pour co-financer les points d'aquapuncture®
- sélectionne les candidatures des propriétaires éligibles à l'aquapuncture®
- of référence les professionnels du paysage sur la base d'une charte technique
- of fournit un service de maîtrise d'ouvrage déléguée sur chaque dossier
- garantit l'impact par une gouvernance adhoc



70%
C'est la proportion moyenne de parcelles cadastrales éligibles à l'aquapuncture®



Nos villes sont donc remédiables!

Impact annuel pour une ville de 50 000 habitants





3200 arbres plantés



200 000 de m³ d'eau infiltrés



3,2 hectares d'ombre portée

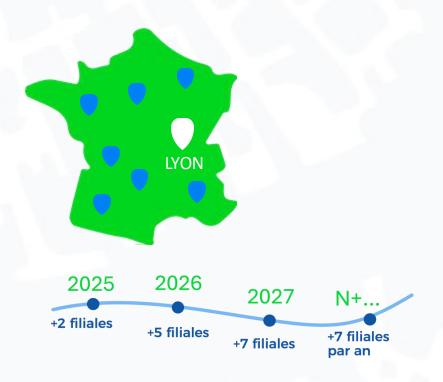


2. Marché & Business model



Pour déployer l'aquapuncture®,

le choix de l'entrepreneuriat à impact



Qui veut rafraîchir sa ville?

est une société à mission fondée à Lyon en décembre 2023 qui se déploie sur deux leviers :

- la création de filiales dans lesquelles elle déploie sa plate-forme d'intermédiation
- of une business unit Grands Comptes développée à l'échelle nationale



Un potentiel de marché à la hauteur de l'enjeu environnemental

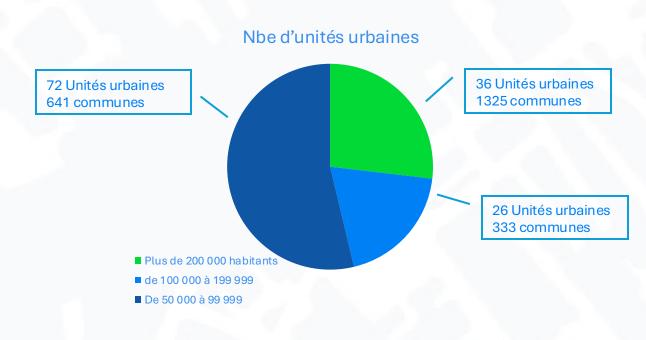


Le marché des villes

134 unités urbaines (agglomérations) en France pour 2 299 communes

136 M€ en moyenne de CA généré par ville

18,22 Mrd € de CA pour le marché français



Source : Insee, recensement de la population 2017, composition communale des unités urbaines 2020.



Un potentiel de marché à la hauteur de l'enjeu environnemental



Le marché des entreprises multi-sites

3,2 M d'établissements répartis sur 1,2 M d'hectares

1,7 M de sites fonciers

70% de taux moyen d'éligibilité à l'aquapuncture

Panier moyen à 25 K€

29,75 Mrd € de CA potentiel



Source : Base FUSAC (Foncier à Usage d'Activités) – Cerema. Nov. 2024



Un potentiel de marché à la hauteur de l'enjeu environnemental



3,6 Mrd € de mécénat apportés par les entreprises en France (2022)

5,4 Mrd € consacrés au **sponsoring** par les entreprises françaises

12% fléchés en moyenne vers l'environnement

1,08 Mrd € de CA potentiel



Source: Enquête ADMICAL – IFOP. Novembre 2022

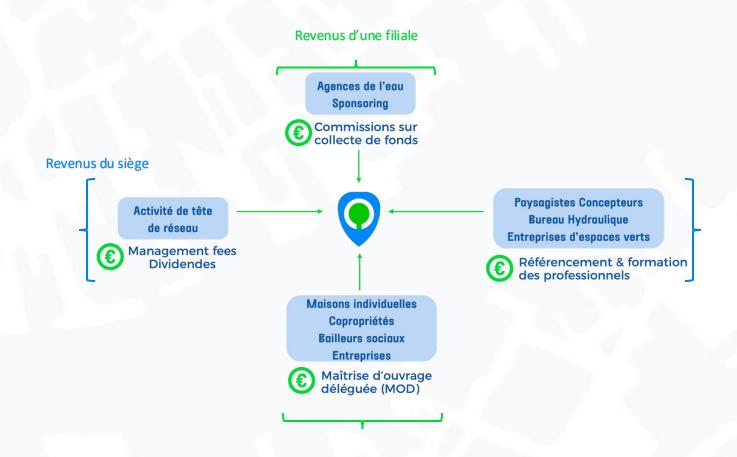


Les éléments différenciants de Qui veut rafraîchir sa ville ?

- Faire de la nature **une infrastructure verte** au service du bien-vivre en ville et de la prévention des risques
- Mettre la viralité du digital au service de l'impact environnemental
- **o** Faire converger **création de valeur économique** et **bénéfices écologiques**
- Favoriser de **nouvelles formes de coopérations territoriales** entre société civile et entreprises, entre acteurs privés et collectivités publiques
- **Offrir à chacun une possibilité d'agir** pour régénérer sa ville



Une structure de revenus robuste, pour soutenir l'impact





3. Où nous en sommes

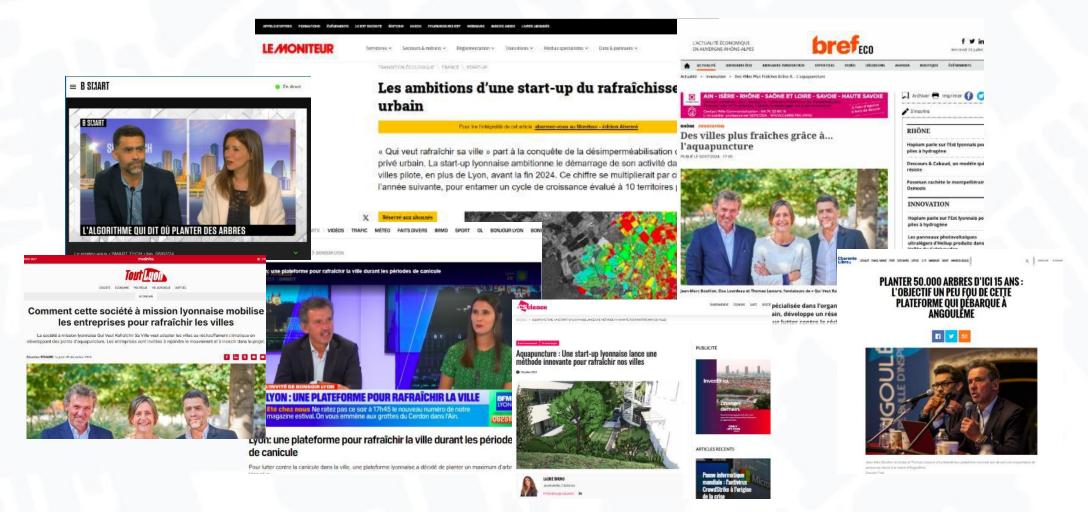


constitué: 250k€





Conomique, professionnelle et quotidienne

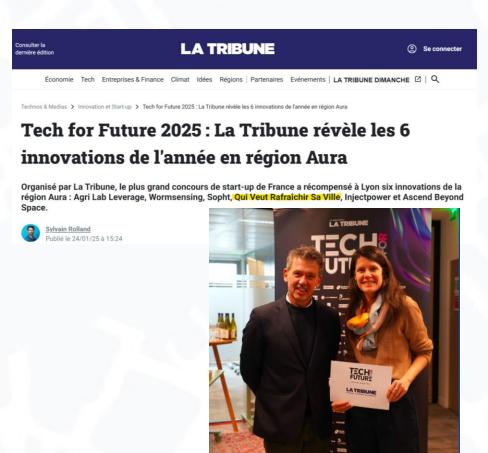




?? Des récompenses prestigieuses

dans l'écosystème des starts up de la Tech







Nos premières preuves de concept pour lancer notre développement

Réalisation du 1^{er} point d'aquapuncture chez Qantis, entreprise de l'Ouest Lyonnais



Témoignage d'Eric MÉRY, directeur de l'OPH de l'Angoumois, bailleur social du Grand Angoulême





4. Notre équipe & notre écosystème



Une équipe de fondateurs engagés aux complémentarités multiples



Jean-Marc PRÉSIDENTON

Paysagiste concepteur, Jean-Marc est une personnalité influente dans le monde du Paysage. Conscient de la force de la nature et de son intelligence et du fait qu'elle ne joue pas le rôle qui doit être le sien dans la fabrication de la ville, Jean-Marc est le créateur d'une méthode d'adaptation innovante de nos villes au réchauffement climatique, l'aquapuncture®. Président honoraire de la Fédération Française du Paysage, membre du conseil d'administration de Val'Hor et Conférencier.



Elsa LOURDEAU
SECRÉTAIRE GÉNÉRALE

Avocate libérale engagée et communicante, Elsa est animée par les enjeux de transition sociétale. Elle met toute son expertise en droit des affaires, droit des contrats, sociétés et OSBL, au service d'une économie durable, pour structurer des projets à impact positif, complexes et hybrides. Elle exerce son métier avec un angle résolument pluridisciplinaire, dans une perspective permanente de conciliation entre rentabilité et sens. Elsa est co-fondatrice de Via Terrata.



Thomas LESCURE

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Entrepreneur et consultant, Thomas est spécialiste des démarches de transition digitale des entreprises et des transformations de Business Model. Thomas accompagne les entreprises dans leur stratégie de management du changement en posant son œil d'expert sur le développement de leur modèle économique. Engagé convaincu, il est le fondateur de Via Terrata, un fonds de dotation opérationnel, résolument ancré dans la révolution écologique.



Des réseaux d'entreprises et de professionnels du végétal qui relaient notre engagement

























SYMBI()SE







Un cercle "d'entreprises-investisseurs" qui soutiennent notre initiative entrepreneuriale





































Des expertises techniques et des entreprises de paysages partenaires























Un conseil scientifique pour garantir l'impact



Michel LUSSAUT
GÉOGRAPHE



Emelyne BAILLY

DOCTEUR EN URBANISME



Samuel BONVOISIN INGÉNIEUR AGRONOME



Benoît GILLESENTOMOLOGISTE



Jean-Jacques HERINPRÉSIDENT DE L'ADOPTA



Eric JULIENGEOGRAPHE



Joël MORET-BAILLY

DOCTEUR EN DROIT PRIVÉ



Frédéric SÉGUR
EXPERT ARBRES & VILLES





Nous sommes causes et victimes du dérèglement climatique.

2 bonnes raisons d'agir.





Un levier : investir pour propulser une startup à impact systémique

Une place de pionnier et d'ambassadeur

Un impact concret et mesurable

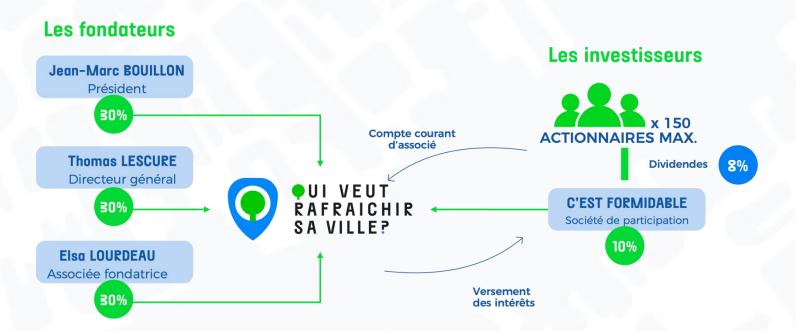


De la création de valeur sur votre territoire d'activité





Un dispositif de financement à l'image de l'activité



Grâce à l'investissement de 62 actionnaires de la société civile et 19 entreprises investisseurs

A ce jour:

440K€ ont été réunis dans le

de participation

capital de la société

Pour financer son amorçage, *Qui veut rafraîchir sa ville*? a fait entrer dans son capital une société de participation dont le capital variable augmente au fur et à mesure des prises de participation. Ce capital est placé dans la trésorerie de *Qui veut rafraîchir sa ville*? sous la forme d'un compte courant d'associé dont les intérêts constituent le bénéfice de la société de participation.

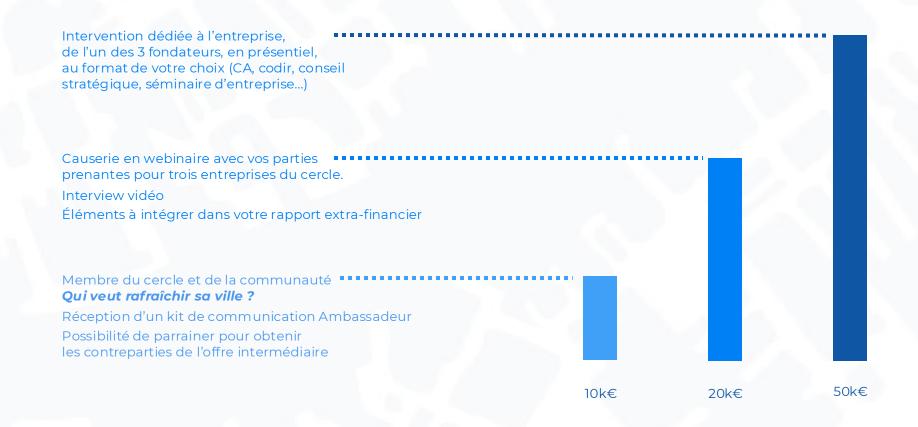
Pour les investisseurs:

- le ticket d'entrée est de 10K€ / 20K€ ou 50K€.
- les parts sociales sont inaliénables pendant 3 ans
- les parts sociales apportent 8% de dividendes dès le premier exercice.





Rejoindre le cercle des entreprises – investisseurs : 3 niveaux d'engagement pour 3 niveaux de contreparties



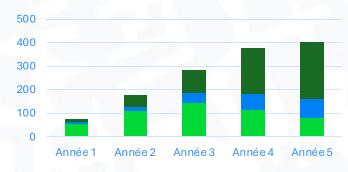


Annexe financière



Pimensionnement économique d'une filiale-type

Volume d'activité



- Nbe de réalisations BtoB Nbe de réalisations MIG
- Nbe de réalisations BtoC
- Un objectif de 400 réalisations / an au bout de 5 ans
- Un développement d'abord fondé sur le segment BtoB (foncier professionnel) puis une montée en puissance du segment BtoC (société civile)

Progression marge brute



- Un CA qui se stabilise entre 5 et 6M€ au bout de 5 ans
- Une marge brute légèrement inférieur à 2M€

Rentabilité

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1 597 032	3 443 686	5 078 297	5 613 447	5 435 838
1 554 602	3 220 524	4 650 284	5 067 529	4 879 228
42 430	223 162	428 013	545 919	556 610
2,66%	6,48%	8,43%	9,73%	10,24%
	1 597 032 1 554 602 42 430	1 597 032 3 443 686 1 554 602 3 220 524 42 430 223 162	1 597 032 3 443 686 5 078 297 1 554 602 3 220 524 4 650 284 42 430 223 162 428 013	1 597 032 3 443 686 5 078 297 5 613 447 1 554 602 3 220 524 4 650 284 5 067 529 42 430 223 162 428 013 545 919

- Une rentabilité obtenue dès le le le exercice qui atteint les 10% en vitesse de croisière
- Au bout de 5 ans, une filiale-type est une TPE de 7 personnes : 1 dirigeant, 2 commerciaux, 4 chargés de projet



Pimensionnement économique du groupe

Rythme de création de filiales



 Création de 2 filiales en 2026 puis 5 de plus en 2027 pour un objectif de création de 7 filiales / an à compter de la 3ème année d'activité

Trajectoire économique du siège



- Une rentabilité à un niveau proche de 30% au bout de 5 exercices
- Les résultats d'exploitation des deux premiers exercices d'activité sont négatifs (1M€ de perte cumulée)

Trajectoire économique du groupe



- Deux lères années avec un EBE négatif de respectivement -440K€ et de -330K€
- Un CA consolidé du groupe proche de 150M€ en fin de 7ème exercice

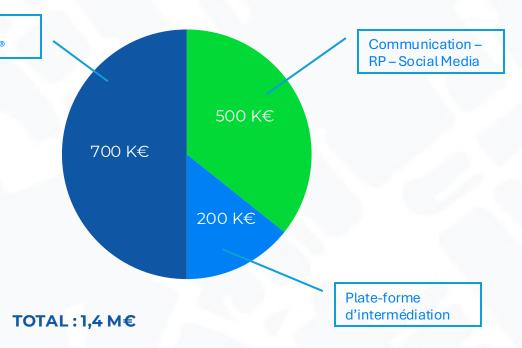


Des besoins de financement en trois dimensions

Cartographie digitale Indice d'aquapuncture®

Qui veut rafraîchir sa ville? a anticipé 3 principaux postes de dépenses pour financer son développement en phase d'amorçage:

- Le développement de l'algorithme pour la cartographie de l'indice d'aquapuncture dans les premières filiales
- un poste important en communication presse – médias sociaux pour promouvoir une démarche novatrice dont le succès dépend de son écho sur le plan sociétal
- Les frais de logiciels dédiés à la construction de la plate-forme digitale d'intermédiation







13, rue Emile ZOLA 69002 LYON

contact@quiveutrafraichirsaville.com

+33 4 28 31 94 09

https://quiveutrafraichirsaville.com/

982 785 883 RCS LYON