

## BUSINESS PLAN ECOTIZEN

# EcoTizen

*Le collectif qui fait la diff*



Nom de la société : EcoTizen

Secteur d'activité : 09 35 38 41

Responsables du projet : Agathe LESECHE et Roman PHILIP

Forme juridique : SAS à mission au capital de 2000€

.....  
3 rue Lamandé 75017 Paris France

06 59 47 40 24

[ecotizen.app@gmail.com](mailto:ecotizen.app@gmail.com)

## TABLE DES MATIÈRES

1/ RESUME DU PROJET	3
2/ PRÉSENTATION DES CRÉATEURS	6
Génèse du projet	6
Profils des deux co-fondateurs	6
Ressources humaines de l'équipe	8
3/ DESCRIPTION DU PROJET	9
Notre produit ou service	9
Notre Offre	10
Objectif du projet	10
Fabrication	11
Coût de fabrication	11
4/ ANALYSE DU MARCHÉ	12
Etude	12
Tendances	12
Clients	14
Analyse de la concurrence	14
Concurrence et positionnement	15
5/ STRATÉGIE COMMERCIALE & MOYENS DE MISE EN OEUVRE	17
Marketing	17
Distribution	17
Moyens humains	18
Moyens matériels	18
6/ MONTAGE JURIDIQUE & FINANCIER	20
Statut & Capital	20
Partenariats	20
7/ DOSSIER FINANCIER	21
Bilan de départ ou plan de financement initial	21
Compte de résultat à trois ans	21
8/ ANNEXES	23
CV DES CO-FONDATEURS	23
DOSSIER complet de l'étude de marché	25
MAQUETTE DU MVP	25
STATUTS OU PROJET DE STATUTS DE L'ENTREPRISE	28
PLAQUETTES COMMERCIALES	29

## 1/ RESUME DU PROJET

### NOTRE CONSTAT

EcoTizen est né de la volonté de créer un réseau d'individus engagés dans la transition écologique, offrant aux citoyens des outils pour comprendre comment et pourquoi agir pour l'environnement.

Aujourd'hui, il y a trois types d'acteurs qui peuvent agir pour l'environnement :

- Les entreprises via leurs politiques RSE
- Les pouvoirs publics via des projets locaux
- Les citoyens

Ces trois acteurs pourraient travailler ensemble pour s'entraider et avoir un impact énorme dans la transition écologique.

Mais aujourd'hui le principal frein du passage à l'action c'est le triangle de l'inaction : c'est-à-dire, chaque acteur se cache derrière les deux autres en disant que si les autres ne changent pas il ne pourra pas changer.

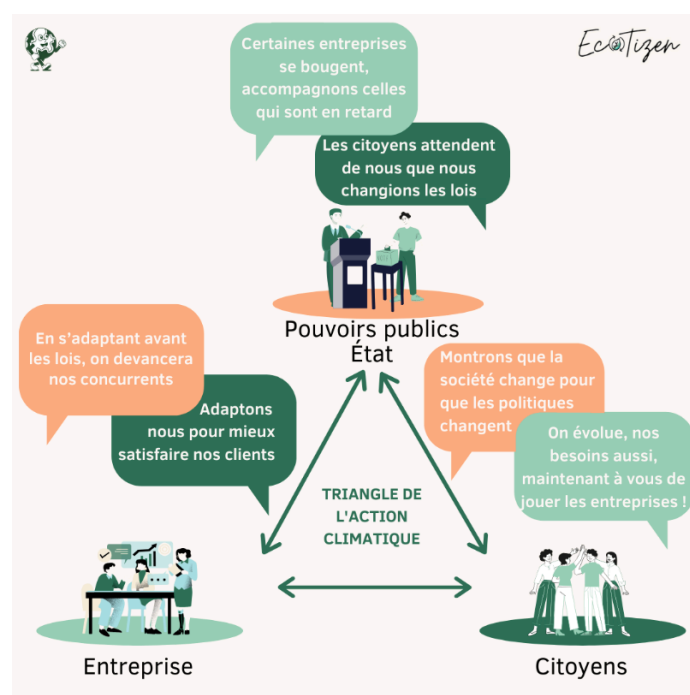
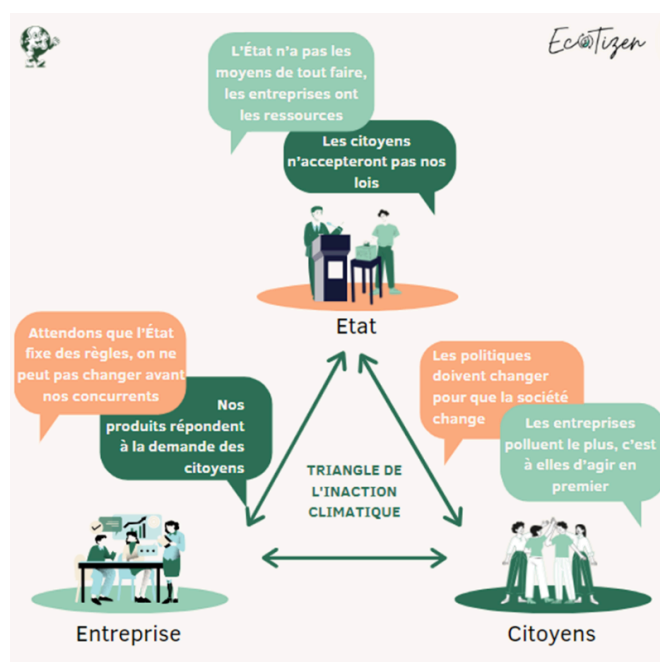


Figure 1 : Triangle de l'inaction

Figure 2 : Triangle de l'action

### STATUT ET OBJECTIF

EcoTizen est une SAS à mission qui a pour objectif de :

- Transformer le triangle de l'inaction climatique en triangle de l'action
- Encourager et faciliter l'engagement écologique des citoyens
- Promouvoir la collaboration entre citoyens, entreprises et collectivités locales
- Offrir aux entreprises et collectivités une interface pour communiquer et interagir avec leurs communautés
- Permettre aux citoyens de faire entendre leur voix auprès de leurs organisations

### NOTRE SOLUTION

Pour répondre à ces 5 objectifs, nous allons créer un **réseau social** qui fédère les citoyens autour de l'écologie.

Vous trouverez sur ce lien une vidéo rapide qui présente le projet : <https://youtu.be/zvPfO2o-CEU>

Les outils pour porter à bien ce projet sont :

- Une **application mobile** destinée aux **citoyens** sur laquelle ils peuvent interagir entre eux et communiquer avec leurs organisations (entreprise, écoles, territoire),
- Une **plateforme web** qui servira d'interface pour les **organisations** qui souhaitent engager et communiquer avec leurs **salariés / étudiants / habitants**.

#### NOTRE ÉQUIPE

---

Pour réaliser ce projet, nous sommes deux ingénieurs conscients des problèmes environnementaux. Nos expériences associatives nous ont permis de développer des compétences solides en gestion de projet et d'équipe. Nos spécialisations d'ingénieur informatique et environnement nous permettent de nous compléter sur ce projet qui mêle ces deux spécialités.

#### NOTRE LOGISTIQUE

---

L'équipe s'agrandira en Année 2 et 3 pour accueillir deux stagiaires la première année et nous utiliserons des services cloud pour héberger notre application et notre plateforme, garantissant flexibilité et scalabilité, soutenus par une équipe technique dédiée pour le développement et la maintenance.

#### NOTRE CLIENTÈLE

---

EcoTizen a 2 types de clients :

- Les citoyens : les utilisateurs de l'application, pour qui l'application est gratuite
- Les entreprises, écoles et territoires qui souhaitent communiquer avec leur salariés étudiants et habitants autour des sujets de la transition écologique

Les entreprises partenaires, créant des produits ou services spécifiques pour les citoyens, ne sont pas nos clients directs mais permettent de mettre en avant leurs solutions auprès des citoyens.

#### NOTRE CONCURRENCE

---

La concurrence autour de notre projet existe ce qui permet de confirmer l'intérêt d'une solution sur le marché. En effet, des applications mobiles sur ces sujets existent mais aucune ne place le citoyen au cœur de son offre de manière à ce qu'il puisse se connecter sur la même plateforme à ses proches, son entreprise / école et sa ville.

La valeur ajoutée de notre offre est qu'elle permet de connecter chaque citoyen aux parties prenantes de notre société de manière durable dans une vision commune : agir en collectif pour la transition écologique.

#### NOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE, COMMUNICATION, MARKETING

---

Nous allons cibler les entreprises la première année et ensuite les collectivités locales, par des démonstrations et des partenariats stratégiques, tout en utilisant des campagnes digitales et des relations presse pour sensibiliser et engager notre audience. Nous optimiserons notre présence en ligne, et encouragerons l'engagement communautaire par des événements et des programmes de parrainage.

#### NOS PRÉVISIONS FINANCIÈRES

---

La première année, nos revenus proviendront principalement des abonnements des entreprises, avec un objectif de 10 entreprises, 1 territoire et 35 000 utilisateurs, en investissant dans le développement technologique et le marketing. En trois ans, nous visons une expansion nationale éventuelle et une

base de 100 000 utilisateurs, 50 entreprises clientes, 7 écoles et 9 territoires, tout en atteignant la rentabilité.

#### NOTRE RÉSEAU

---

Aujourd'hui, nous sommes bien accompagnés car nous avons rejoint l'incubateur 21st de CentraleSupélec, et les programmes Emergence 2024 PIE par France Active et Start for good de Live For Good. En septembre nous avons commencé l'accompagnement de Pulse - Suez qui nous permet d'avoir des bureaux pendant 6 mois et d'être accompagnés par des professionnels de Pulse et de Suez.

#### NOTRE MISSION

---

Notre mission est d'être le service de référence qui engage les citoyens, leurs entreprises et leurs territoires, à agir collectivement pour la transition écologique grâce à un parcours guidé et immersif. Pour mener à bien ce projet, nous prônons les 3 valeurs suivantes : collaboration, d'inspiration et impact.

#### POURQUOI NOTRE PROJET VA RÉUSSIR

---

Notre projet va réussir parce qu'il répond à un besoin urgent et croissant de collaboration dans la transition écologique, en facilitant la communication et l'action entre les citoyens, les entreprises et les collectivités. En plaçant le citoyen au cœur de notre offre et en utilisant des technologies modernes pour créer des synergies entre tous les acteurs, nous surmontons le triangle de l'inaction et offrons une solution unique et engageante qui a déjà suscité l'intérêt d'incubateurs et de programmes d'accompagnement prestigieux.

## 2/ PRÉSENTATION DES CRÉATEURS

### GENÈSE DU PROJET

Le projet a germé lorsque nous étions en 4<sup>ème</sup> année d'école d'ingénieur. La première version était la maquette d'une plateforme permettant d'obtenir des réductions auprès de marques engagées en échange d'actions en faveur de l'environnement. Initialement destiné à prendre fin à la clôture du cours.

En septembre, Roman Philip, un ami d'école d'Agathe, rejoint le projet. Depuis avril 2024 Agathe et Roman ont décidé de se mettre à temps plein sur ce projet.

Les profils se complètent à merveille puisque Agathe et Roman sont tous les deux ingénieurs, l'un spécialisé en informatique pour toute la partie application et l'autre spécialisé en environnement pour toute la partie contenue.

En parallèle, Agathe s'occupe de tout ce qui est organisation, comptabilité et clients et Roman s'occupe des partenariats et des aspects juridiques.

### PROFILS DES DEUX CO-FONDATEURS



#### PHILIP ROMAN :

J'ai 25 ans, je suis diplômé d'une école d'ingénieur à l'ECE Paris en spécialisation OCRES (Objets Connectés Réseaux et Services). Mes principales compétences sont à la fois le développement informatique mais également la gestion de projet. Pendant mes études, j'ai effectué deux semestres à l'étranger : le premier était en Corée du Sud lors de ma troisième année d'école d'ingénieur. Le second était au Canada, plus précisément à Montréal pendant ma dernière année où j'ai étudié pendant 6 mois à l'ETS Montréal.

Concernant les stages que j'ai effectués, ils étaient relativement différents :

- Le premier a été réalisé au Collège de France au sein d'une équipe de chercheurs qui travaillaient dans le domaine de la physique quantique. Ma mission était de programmer une carte d'acquisition pour traiter des signaux.
- J'ai effectué mon deuxième stage chez Marvin Recruiter, une startup qui développe un logiciel pour les recruteurs. J'avais le rôle de Product Owner.
- J'ai effectué mon stage de fin d'études en tant que Software Engineer chez Dassault Systèmes au sein de l'équipe Netvibes. Ils développent un logiciel complexe de visualisation de données.

Dans le même temps, j'ai aussi été secrétaire général de l'association humanitaire de l'ECE pendant ma quatrième année.

Pour EcoTizen, je suis responsable de la partie technique de l'application (structure et développement de l'application) et je m'occupe aussi de la partie produit.

Linkedin Roman :

[https://www.linkedin.com/in/romanphilip?utm\\_source=share&utm\\_campaign=share\\_via&utm\\_content=profile&utm\\_medium=android\\_app](https://www.linkedin.com/in/romanphilip?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=android_app)

LESECHE AGATHE :

---

J'ai 24 ans. J'ai terminé mon double diplôme d'ingénieur à CentraleSupélec Paris Mention "Environnement et Production Durable" à l'ECE Paris en Environnement et nouvelles énergies, J'y ai suivi des cours de mathématiques, physique, informatique et électronique, puis d'énergie renouvelable et de traitement des eaux des déchets et des gaz.

En parallèle de CentraleSupélec, j'ai aussi suivi le diplôme universitaire "Agir pour le Climat" à l'université Paris Saclay, où j'ai eu des cours d'économie circulaire, de droit environnemental, de ville durable, d'histoire de l'anthropocène et de biodiversité.

Au cours de mes études, j'ai pu mettre au point des projets de bilan carbone pour Suez et d'analyse du bilan mi-parcours du Plan Air Energie Territorial (PCAET) de l'agglomération Paris Saclay.

Tous mes stages étaient dans la thématique de l'environnement.

- J'ai démarré par un stage chez Tractebel Engie, où l'objectif était de mettre au point une calculatrice carbone pour les projets d'énergie renouvelable (éolien et photovoltaïque), de la phase d'extraction à la fin de vie.
- Ensuite j'ai été ingénieure thermique dans le bureau d'études Maya Construction Durable où je m'assurais que les plans de construction étaient aux normes pour faire des constructions isolées pour le froid et le confort d'été
- Mon stage de fin d'études récemment terminé mon stage dans le cabinet de conseil BL Évolution qui accompagne les territoires dans leur transition écologique. J'ai été présidente de l'association d'intégration des nouveaux élèves de l'ECE. Pour le projet, je m'occupe de tout ce qui est contenu de l'application, partenaires et organisation.

A l'issue de ce stage, j'ai préféré me mettre à temps plein sur ce projet plutôt que de rester dans l'entreprise de mon stage. En effet, je voulais pouvoir développer au maximum ce projet et je savais que ce ne serait possible qu'en étant à temps plein dessus.

Linkedin Agathe :

[https://www.linkedin.com/in/agathe-leseche-27b982195?utm\\_source=share&utm\\_campaign=share\\_via&utm\\_content=profile&utm\\_medium=android\\_app](https://www.linkedin.com/in/agathe-leseche-27b982195?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=android_app)

#### RESSOURCES HUMAINES DE L'ÉQUIPE

Notre équipe possède de solides atouts en matière de gestion de projet et de leadership. Ayant tous deux suivi la mineure entrepreneuriat et occupé des rôles clés au sein de grandes associations à l'ECE Paris (président et secrétaire général), nous avons développé des compétences essentielles en organisation, gestion d'équipe et prise de décision. De plus, la majeure de Roman en OCRES, centrée sur la gestion de projet, nous permet d'appliquer efficacement la méthode Agile dans le développement de notre projet.

Actuellement, nous nous concentrons sur la phase de développement du projet afin de réaliser la preuve de concept. À ce stade, nos compétences internes sont suffisantes et nous ne ressentons pas le besoin de recruter des talents supplémentaires. Toutefois, une fois la preuve de concept validée et lors de la phase de prospection auprès des clients, nous identifierons un besoin en compétences spécifiques en communication. Pour pallier cette lacune, nous envisageons soit de recruter un expert en communication, soit de nous associer avec un professionnel dans ce domaine.

Notre politique de recrutement repose sur la recherche de talents alignés avec nos valeurs et notre vision, ainsi que sur la complémentarité des compétences. Nous privilégions le recrutement de profils dynamiques et proactifs, capables de s'intégrer rapidement et de contribuer efficacement à l'atteinte de nos objectifs. Nous mettrons également en place des formations continues pour développer les compétences de notre équipe et répondre aux besoins évolutifs de notre projet.



### 3/ DESCRIPTION DU PROJET

Aujourd'hui nous proposons deux offres.

1. ANIMATION DE SEMAINES DE CONSCIENTISATION ET MISE EN ACTION
2. OUTILS NUMÉRIQUES

#### OFFRE 1 : ANIMATION DE SEMAINES DE CONSCIENTISATION ET MISE EN ACTION

Au cours de notre étude de marché, nous avons compris que la sensibilisation passe majoritairement par des expériences vécues. Nous avons donc mis au point une offre qui lie une expérience ludique de défis en équipe avec des événements en présentiel.

Cette offre se déroule sur une à deux semaines, dans les organisations type écoles, entreprises, associations. Aujourd'hui nous sommes en train de la tester auprès d'une école (ECE Paris). Une fois ce test validé, nous pourrions la lancer auprès d'écoles et d'entreprises.

#### *Déroulé de l'offre 1 :*

##### **1. Lancement du programme avec un atelier en présentiel**

Au cours de cet atelier animé par nos soins, nous présentons le contexte général de la situation climatique actuelle, avec les solutions qui existent aujourd'hui suivi un moment de réflexion collective sur les solutions à mettre en place en interne dans l'organisation.

##### **2. 2 semaines de défis**

L'objectif est de faire s'affronter les salariés / étudiants en équipe pour réaliser un maximum de défis écologiques de sensibilisation (ex : participer à une fresque du climat) et d'action (ex : réparer un meuble plutôt que de le jeter). En réalisant des défis, le salarié / étudiant gagne des points et en fait gagner à son équipe.

Vous trouverez en annexes X des exemples de défis proposés.

##### **3. Remise des prix**

Pendant cette remise des prix, l'équipe gagnante et les trois salariés / étudiants à avoir marqué le plus de points gagnent un prix.

A l'issue de la remise des prix, l'Ecotrade est organisé : c'est un moment d'échange de livre et d'objets du quotidien qui ne servent plus à certains et les donnent à leurs collègues.

Enfin, avant de partir, nous demandons aux participants de remplir un questionnaire de satisfaction.

##### **4. Événements qui peuvent être ajouté**

Au cours de ces semaines de défis, nous pouvons intégrer d'autres événements à la demande des clients comme :

- Atelier do it yourself de savon / bougie
- Repair Café
- Fresque du climat

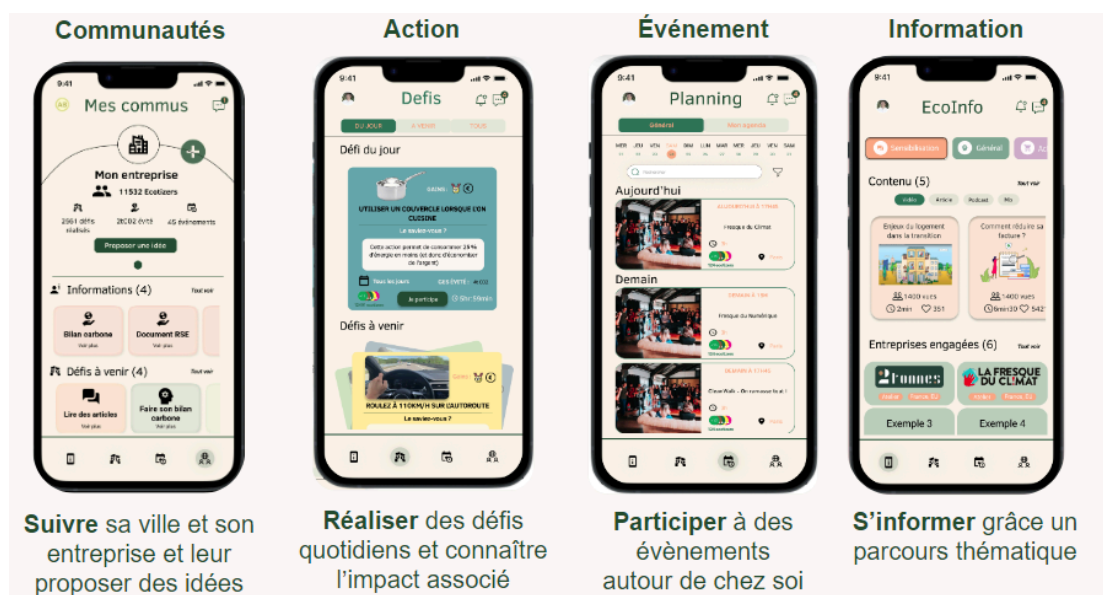
#### OFFRE 2 : OUTILS NUMÉRIQUES

Nous proposons deux outils digitaux permettant de faciliter la coopération et le passage à l'action des citoyens, entreprises et collectivités dans la transition écologique.

- **Application mobile pour les citoyens**

L'application est en cours de développement.

Chaque citoyen pourra télécharger une **application mobile** qui lui permettra d'accéder à de l'information, des actions et des événements en lien avec la transition écologique. En plus de cela, il pourra se connecter à son écosystème (composé de son entreprise / école et de sa ville) afin de voir ce qui est mis en place au sein de chaque communauté et de pouvoir être force de proposition en leur proposant des idées (des défis ou des événements à mettre en place par exemple).



- **Plateforme web pour les organismes**

Cette partie sera développée courant 2025.

Elle permettra aux organismes (type entreprise, école, collectivité locale ou bailleur social), d'avoir accès à un logiciel qui leur offrira la possibilité de piloter l'activité de ses équipes (voir nombre de défis qu'elles réalisent, voir le nombre d'événements auxquelles elles participent, voir l'impact carbone et son évolution, etc.). C'est également ici qu'un organisme pourra partager des documents à sa communauté, des défis ou encore des événements.



## NOTRE OFFRE

Notre offre dépend du type de profil auquel nous aurons à faire.

Tout d'abord, pour les citoyens qui seront nos utilisateurs et donc nos bénéficiaires directs, l'application sera gratuite avec une offre freemium. C'est-à-dire qu'ils auront accès à la quasi-totalité de l'application gratuitement. Ils pourront débloquer des fonctionnalités supplémentaires (comme créer une compétition avec leurs amis ou créer des défis et événements) en prenant l'abonnement freemium.

Concernant nos clients, c'est-à-dire ceux qui vont nous permettre de générer des revenus, nous avons identifié les entreprises, les territoires et les écoles.

- Avec EcoTizen, les **entreprises**, pourront engager durablement leurs salariés, de renforcer l'esprit d'équipe et aussi d'améliorer la stratégie RSE et l'inclusion des parties prenantes de l'organisation. De plus, la formation des équipes RSE leur permettra aussi de se sentir plus légitime dans la mise au point de stratégie RSE de l'entreprise.
- Les **écoles** pourront former leurs étudiants, et plus particulièrement leurs éco-délégués et leur permettre de réfléchir ensemble pour trouver des projets à mettre en place en interne au sein de l'école, accompagner le ou la responsable RSE des établissements qui a peu de temps et d'argent à mettre sur cette mission.
- Les **territoires** pourront partager ce qui est mis en place au sein de ceux-ci avec leurs habitants et accroître la participation et la démocratie citoyenne en leur donnant la possibilité de proposer des idées de projets locaux à mettre en place et en leur proposant des événements et défis locaux auxquels participer.

Ces organisations auront la possibilité de créer des sous-communautés dans lesquelles il y aura leurs salariés (pour une entreprise par exemple), leurs étudiants (pour une école) et leurs habitants (pour une collectivité).

Ces organismes pourront piloter toute leur activité depuis leur plateforme web.

Pour ce faire, elles payeront un coût de mise en place pour créer leur communauté et un abonnement

(mensuel ou annuel) dont le prix différera en fonction du type de structure et du nombre de membres inclus dans la communauté.

Nous comptons également établir des partenariats avec toutes sortes de structures qui proposent des services ou produits engagés. L'idée étant de se positionner en tant qu'apporteurs d'affaires. C'est-à-dire qu'on leur apporte des clients à travers notre application mobile et on prend une commission.

La valeur ajoutée d'EcoTizen est qu'elle permet de connecter chaque citoyen aux parties prenantes de notre société de manière durable dans une vision commune : agir en collectif pour la transition écologique.

#### OBJECTIF DU PROJET

Avec EcoTizen, nous proposons des programmes immersifs de défis et d'ateliers sur deux semaines et une application mobile avec des défis individuels et collectifs, des événements et une mise en relation des acteurs. Ainsi, nous promouvons le partage d'expérience et l'impact collectif comme facteur clé de succès.

Notre projet, EcoTizen, est conçu pour réussir car il répond à un besoin urgent et croissant de collaboration dans la transition écologique. En facilitant la communication et l'action entre les citoyens, les entreprises et les collectivités locales, nous transformons le triangle de l'inaction climatique en un triangle de l'action. Notre approche place le citoyen au cœur de notre offre, en utilisant des technologies modernes pour créer des synergies entre tous les acteurs impliqués. En rendant les initiatives écologiques des territoires visibles et accessibles, nous répondons à une demande pressante de transparence et d'engagement.

**Cette proposition de valeur unique a déjà suscité l'intérêt d'incubateurs et de programmes d'accompagnement prestigieux**, confirmant la pertinence et l'impact potentiel de notre solution.

L'utilisateur final de notre produit est le citoyen engagé dans la transition écologique. Notre plateforme vise à encourager et à faciliter l'engagement écologique des citoyens en leur offrant une interface intuitive pour suivre et participer aux actions environnementales locales. Parallèlement, nos clients sont les entreprises et les collectivités locales qui souhaitent communiquer efficacement leurs initiatives écologiques et interagir avec leurs communautés. En offrant aux territoires partenaires un moyen de rendre leurs actions plus visibles, **EcoTizen crée un écosystème collaboratif où chaque acteur peut contribuer activement à la transition écologique.**

#### FABRICATION

Nous avons commencé par réaliser une grande étude de marché pour mieux comprendre les besoins, problèmes et leviers des citoyens dans la transition écologique (cf étude en annexes). A partir de leur retour, nous avons déterminé les fonctionnalités essentielles au projet et mis au point plusieurs maquettes d'application mobile de manière itérative, pour arriver à une maquette finale.

**A partir de cette maquette de l'application, nous avons gagné un concours auprès d'une école de développement informatique.** Pendant deux semaines, des étudiants ont travaillé à temps plein sur le projet pour développer notre premier prototype (MVP) en format application mobile. La prochaine

étape, en cours actuellement est de terminer de développer ce MVP de l'application pour le tester et valider l'intérêt du produit et notre preuve de concept.

#### COÛT DE FABRICATION

Pour le moment, nous avons réussi à mettre au point le prototype nous-mêmes et à développer la première version gratuitement. De la même manière, notre site internet a été développé par Roman ce qui permet d'éviter de grosses dépenses et ajoute de la richesse à notre entreprise.

Pour la suite, nous devons itérer sur la première version de l'application mobile pour arriver à la version finale que nous avons mise au point. Ensuite, nous développerons la partie web. Dans cette démarche, nous nous efforçons de privilégier au maximum le développement interne, réduisant ainsi notre dépendance aux sous-traitants.

### ETUDE

L'idée du projet est née en 2022, lorsqu'en discutant avec nos amis, nous nous sommes aperçus que très peu s'intéressaient aux enjeux climatique.

En analysant la raison de cet intéressement, nous avons soulevé 3 problèmes principaux qui touchent les citoyens sur ce sujet de la transition écologique :

- Les citoyens se sentent impuissants face à la transition écologique, ce qui peut limiter le passage à l'action
- Il y a peu de participation citoyenne dans la vie des territoires et des entreprises, ce qui accentue le triangle de l'inaction climatique plutôt que de trouver des solutions et d'agir en collectif
- Les récits autour de la transition écologique sont négatifs et ne donne pas envie / font peur.

Avant de mettre au point notre solution, nous avons donc lancé plusieurs études (cf le détail en annexes) :

- Une étude quantitative auprès des citoyens pour déterminer les enjeux de la transition écologique, et les freins et leviers à l'engagement citoyen selon eux.
- Un atelier de discussion avec 15 personnes d'une classe d'ingénieurs environnement, pour déterminer les fonctionnalités leviers d'une application mobile
- Une étude qualitative auprès des collectivités locales pour mieux comprendre leurs enjeux et besoins
- Une étude quantitative auprès des salariés pour comprendre comment est abordé le sujet de la transition écologique en entreprise
- Une étude qualitative auprès des responsables RSE en entreprise pour comprendre comment ils communiquent sur les actions des entreprises en interne et comment est réparti le budget RSE
- En parallèle, nous nous sommes entretenus avec des personnes engagées ayant monté leurs entreprises dans l'ESS, pour sensibiliser les citoyens, comme Claire Perault des Pépites Vertes

### TENDANCES

#### Taille du Marché en Volume et en Valeur

Concernant le volume, nous avons :

- Les établissements scolaires : en France, il y a environ **5 300 collèges, 2 400 lycées et 80 universités.**
- Les entreprises : plus de 4 millions d'entreprises en France, avec une part croissante d'entreprises intéressées par des pratiques écoresponsables.
- Les collectivités locales : environ 35 000 communes, et de nombreuses intercommunalités, départements et régions.
- Les citoyens : sur un marché de quasiment 70 millions de français, nous voulons toucher les 15-45 ans ce qui correspond à un marché de 24 628 342 français.es. (cf [l'étude de l'insee](#))
- Citoyens de la Fresque du Climat 1 384 000 fresqueurs

Le marché de l'éducation à l'environnement en France est difficile à quantifier précisément, mais les budgets alloués à l'éducation au développement durable augmentent, soutenus par des financements publics et privés. Les entreprises allouent également de plus en plus de budget à leur démarche RSE et plus précisément à la thématique de l'environnement.

### **Principales Tendances du Marché**

On peut dire que les principales tendances du marché sont les suivantes : émergentes et croissantes pour les raisons suivantes :

- La sensibilisation environnementale gagne en importance, notamment dans les programmes scolaires.
- Les entreprises investissent davantage dans des pratiques durables, poussées par la pression réglementaire et sociétale.
- Les collectivités locales lancent de plus en plus d'initiatives en faveur de la transition écologique.
- Les citoyens sont de plus en plus conscients des enjeux et sont surtout plus enclin à passer à l'action

### **Acteurs-Prescripteurs du Marché**

- Acheteurs : Ministère de l'Éducation nationale (et/ou les écoles directement), entreprises avec des politiques RSE, collectivités locales, écoles
- Associations : WWF, Greenpeace, Fondation pour la Nature et l'Homme et toutes les autres associations engagées.
- Syndicats : Syndicat des énergies renouvelables, France Nature Environnement, etc.
- Journaux : Les Echos, Le Monde, La Tribune (section développement durable).

### **Partenaires**

- Entreprises engagées dans la transition écologique apportant des solutions pour les citoyens (ex : greengo qui est le Airbnb écolo)
- Accords d'apporteurs d'affaires avec des entreprises de conseils qui ne s'occupent pas de la sensibilisation des salariés

### **Réglementations**

- Loi pour la transition énergétique et la croissance verte (2015).
- Loi relative à la biodiversité (2016).
- Directives européennes sur l'éducation au développement durable.
- La CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) : une directive européenne adoptée le 10 novembre 2022 et mise en vigueur à partir du 1er janvier 2024

### **Autorisations et Licences :**

- Agréments pour les associations intervenant en milieu scolaire.
- Certifications et labels (e.g., Éco-École, ISO 14001 pour les entreprises).

### **Diplômes et Qualifications :**

- Les formateurs doivent souvent avoir des qualifications spécifiques en environnement ou développement durable.

- Les établissements scolaires peuvent nécessiter des agréments pour proposer des formations spécifiques

En somme, le marché de l'éducation à l'environnement et au développement durable est en pleine expansion, avec des opportunités croissantes dans les secteurs scolaire, entrepreneurial et public.

## CLIENTS

Nos clients sont les entreprises, les collectivités locales et les écoles.

D'une part, de plus en plus d'entreprises ont des objectifs sociaux et environnementaux forts. Ce type d'entreprise sera le plus facile à atteindre étant donné que nous partageons les mêmes valeurs.

De l'autre côté, il y a tout un tas d'entreprises qui sont de plus en plus réglementées en particulier avec la réglementation CSRD. La CSRD est une nouvelle directive proposée par la Commission européenne pour imposer et mieux encadrer les rapports extra-financiers des entreprises en lien avec le développement durable. Il y a donc un bon nombre d'entreprises qui se verront dans l'obligation de réaliser un bilan carbone mais également d'investir dans des solutions leur permettant de diminuer leurs émissions directes et ceux de leurs salariés.

Une étude intitulée "Baromètre RSE 2024" réalisée par l'entreprise Vendredi a justement permis de montrer que le pilier majoritaire des investissements des équipes RSE est la thématique environnementale. De plus, on peut voir que plus la taille de l'entreprise augmente, plus le budget alloué est conséquent.

Nous avons également identifié les collectivités comme clients. En effet, elles ont de grandes difficultés à communiquer avec leurs habitants et à les engager. Les habitants ont aussi du mal à se renseigner sur ce qui est mis en place au sein de leur commune car il n'y a que peu d'outils existants. Il y a donc une demande certaine mais étant donné que ça correspond à de l'argent public, le processus de conversion sera davantage chronophage.

Enfin, il y a les écoles (publiques ou privées) sur lesquelles nous allons nous positionner. En effet, elles ont à la fois des obligations mais aussi des envies de sensibiliser leurs collégiens, lycéens ou étudiants. Nous devons forcément faire la distinction entre les écoles publiques et privées. La solvabilité de chacune étant nécessairement différente.

Aujourd'hui, nous avons fixé nos premiers tarifs en fonction du type de client. **Nous avons fixé ces prix à la suite d'une étude des tarifications RSE et des budgets alloués à l'environnement en entreprise et par rapport aux prix de nos concurrents.**

Les prix sont en Hors Taxes, pour les Clients et partenaires.

Nous avons fixé nos prix par rapport aux prix de la concurrence mais ils n'ont pas encore été testés sur le marché. Ils sont très susceptibles d'évoluer.



	Grosse Entreprise (>10 000)	ETI (251 à 5000)	PME (11 à 250)	TPE (< 10)	Coll. Terr	Lycée public et privé	Ecole Supp Privée
A1	141 900	23 000	2 080	784	4 880	1 740	3 540
Anext	102 000	18 000	1 080	84	2 880	720	1 440
A1/pers/an	9,5	8,8	15,9	120,6	0,1	6,1	12,4
A2/pers/an	6,8	6,9	8,3	12,9	0,1	2,5	5,1
A1/pers/mois	0,8	0,7	1,3	10,1	0,0	0,5	1,0
A2/pers/mois	0,6	0,6	0,7	1,1	0,0	0,2	0,4

Les prix seront fixés par rapport au nombre de licences achetées par l'entreprise mais nous avons fait des moyennes pour notre business plan.

## ANALYSE DE LA CONCURRENCE

La concurrence est relativement modérée. On trouve plusieurs acteurs sur le marché. Chaque acteur a une cible bien précise, que ce soit de la sensibilisation écologique qui s'effectue auprès des salariés d'une entreprise ou bien directement auprès des citoyens par exemple. Aujourd'hui, des applications de sensibilisation pour les citoyens existent (comme Vendredi, Energic, Citizen Wave ou encore Ma Petite Planète). Elles passent par les entreprises (et leur pôle RSE) pour se développer au sein des entreprises. Les employés ont ainsi un compte et ont accès à l'application via leur entreprise.

Des projets existent aussi pour créer du lien entre les citoyens et les territoires (comme Panneau Pocket) mais ne se focalisent pas sur les sujets liés à la transition écologique.

Notre projet a une vraie valeur ajoutée par rapport à ces applications car tous les citoyens (pas seulement les salariés d'entreprises clientes) auront accès aux différentes fonctionnalités de la plateforme et ne dépendent pas d'une entreprise pour avoir accès à l'application. Et via l'application, un citoyen peut se connecter à la fois à ses proches, son entreprise et sa ville.

Aujourd'hui, de nombreux projets et plans pour la transition écologique sont mis en place dans les villes et agglomérations mais la communication entre villes et citoyens est très complexe et les citoyens ne sont pas au courant de l'existence de ces plans.

Notre **valeur ajoutée** est qu'aujourd'hui, nous répondons au besoin de lier les ambitions, idées, et projets des citoyens et des villes. Car, pour que la société évolue, tous les pôles du système (entreprises, citoyens, entreprises) doivent avancer ensemble.

## CONCURRENCE ET POSITIONNEMENT

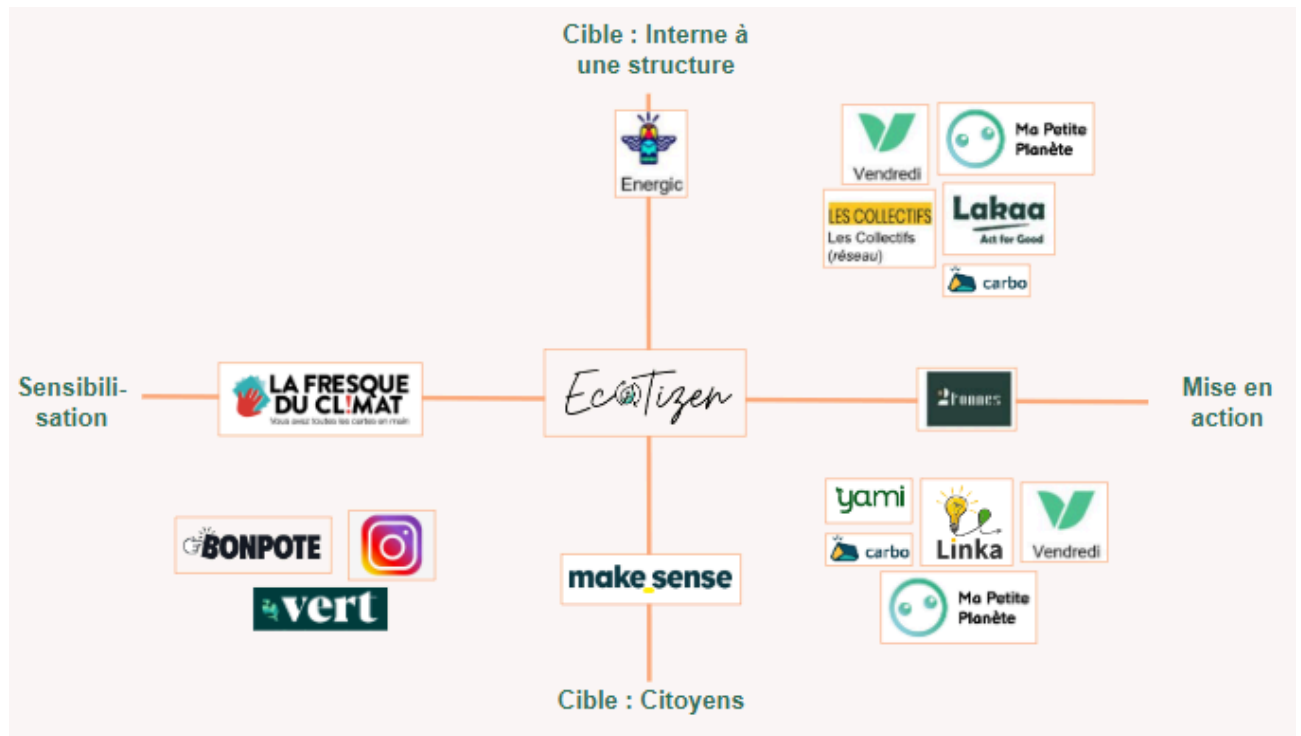
En fournissant une solution complète par le biais d'une application mobile et d'une plateforme web, le projet offre un moyen pratique et convivial pour les individus tout d'abord d'agir en participant à des défis, de suivre leur impact environnemental, de se tenir au courant des événements locaux et de se connecter avec leur communauté.

Elle se distingue ainsi des autres applications de transition écologique, qui n'offrent pas le même niveau d'intégration. Les autres solutions sont très axées entreprises sur des périodes d'un ou deux mois.

Nous voulons qu'un citoyen puisse se connecter à la fois à sa ville, ses collègues et son entreprise et ses amis sur le même outil.

En mettant l'accent sur la création d'un sentiment de communauté, l'idée a le potentiel d'engager et de retenir les utilisateurs à long terme. En améliorant et en promouvant continuellement l'application, celle-ci se positionnera comme un concurrent de taille face aux produits existants et attirera un plus large éventail d'utilisateurs.

Voici notre grille de positionnement par rapport à nos concurrents directs et indirects.



### MARKETING

En termes de marketing, nous ferons connaître notre produit à travers une combinaison de campagnes de marketing digital, de relations presse, de partenariats stratégiques et d'événements communautaires. Nous utiliserons des contenus éducatifs et engageants pour attirer et retenir notre audience.

Nous utiliserons des techniques de marketing direct telles que le phoning et l'emailing pour toucher directement les entreprises et les collectivités locales. Nous avons lancé une étude de marché auprès des responsables RSE en entreprises. Cette étude nous permet d'avoir un premier contact avec ces entreprises. Ils nous connaîtront donc déjà lorsque nous reviendrons vers eux avec notre produit fini. Nous écrivons également des newsletters pour tenir informés nos utilisateurs des dernières actualités du projet et parler de sujets spécifiques autour de la transition écologique.

Enfin, nous participerons à des salons dédiés à l'innovation technologique et à la transition écologique, ainsi qu'à des conférences et forums sectoriels pour rencontrer nos futurs clients et partenaires.

Nous commencerons par une communication au niveau local à Paris, puis région parisienne, avant d'étendre progressivement notre communication au niveau national.

Aujourd'hui, nous avons créé nos réseaux sociaux Instagram et LinkedIn. Instagram vise à toucher les citoyens directement tandis que LinkedIn cible plus les salariés d'entreprises, qui pourront recommander directement EcoTizen à leur organisation.

Un site Internet est créé pour présenter notre projet, nos valeurs et notre équipe, et pour servir de point de contact et de ressource pour les utilisateurs intéressés par notre application et notre plateforme.

Vous pouvez trouver ce site internet ici : <https://www.ecotizen.fr/>

Instagram : [https://www.instagram.com/ecotizen\\_app/](https://www.instagram.com/ecotizen_app/)

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/eco-tizen/>

Nos objectifs de développement se concentrent sur l'acquisition de clients stratégiques et l'établissement de partenariats solides. D'ici fin 2024, nous prévoyons d'acquérir 1 client dans le secteur des très petites entreprises (TPE) et 1 dans celui des petites et moyennes entreprises (PME). En 2025, notre objectif est d'élargir notre portefeuille avec 8 nouvelles entreprises, comprenant 2 grandes entreprises, 1 entreprise de taille intermédiaire (ETI), 2 PME et 3 TPE. Nous visons également à établir des relations avec 1 territoire et à collaborer avec 2 écoles supérieures privées. Pour maintenir un équilibre sain, nous anticipons un taux de churn annuel de 33 %.

Pour atteindre ces objectifs, notre plan d'action repose sur plusieurs leviers. Nous commencerons par exploiter notre carnet d'adresses ainsi que celui de nos proches, en incluant les entreprises déjà contactées lors de notre étude de marché. Nous utiliserons des techniques d'emailing et de phoning ciblées, tout en nous appuyant sur les contacts issus de nos accompagnements avec des organismes tels que PIE, Suez (via Pulse) et les entreprises partenaires de Live for Good. Pour développer nos

relations avec les écoles, nous entamerons notre approche par les établissements dans lesquels nous avons des connexions, comme CentraleSupélec, l'Université Paris-Saclay et l'ECE. Par la suite, nous nous étendrons à travers le réseau d'associations environnementales des écoles, comme Noise. En ce qui concerne les collectivités locales, nous débuterons notre démarche avec les villes et mairies déjà engagées dans des initiatives environnementales, garantissant ainsi des relations fructueuses dès le départ.

## DISTRIBUTION

Nous avons choisi un modèle de distribution principalement en ligne via notre application mobile et notre plateforme web. Pour atteindre les entreprises et les collectivités locales, nous utiliserons un modèle de vente directe complété par des partenariats stratégiques avec des associations et entreprises partenaires engagées.

Nous mettrons en place des démonstrations et des périodes d'essai pour convaincre ces organisations de l'efficacité de notre solution.

De plus, les citoyens qui téléchargeront l'application par eux-mêmes pourront contacter leurs organisations (entreprises, écoles, collectivités) pour leur proposer de rejoindre EcoTizen, facilitant ainsi une adoption virale de notre plateforme. Nous utiliserons également des campagnes de marketing digital ciblées pour augmenter notre visibilité et attirer des utilisateurs qualifiés.

## MOYENS HUMAINS

### ***Recrutement et équipe***

Pour atteindre nos objectifs, nous mettrons en place une équipe pluridisciplinaire adaptée à chaque phase de notre développement. Notre équipe constituée d'un ingénieur technique et d'une ingénieure environnement permet d'être suffisant pour lancer ce projet la première année, le tester et trouver les premiers clients.

En année 1, nous ferons appel à un stagiaire spécialisé en communication chaque semestre pour soutenir nos activités de communication et marketing. En année 2, nous recruterons un développeur technique pour renforcer notre équipe de développement et continuerons avec un stagiaire en communication. La troisième année, nous agrandirons notre équipe avec l'embauche d'un responsable communication et marketing à temps plein (ETP) pour gérer et coordonner les stratégies de communication et marketing.

### ***Répartition des rôles des co-fondateurs***

- ❖ En année 1, le co-fondateur spécialisé en informatique (Roman) développera et maintiendra l'application et la plateforme web. La co-fondatrice (Agathe) accompagnera Roman sur le développement de la plateforme, pour la partie contenu, mise au point des défis et calcul d'impact. Elle se concentrera aussi sur la gestion du projet, les prises de contacts clients et les partenariats. Un stagiaire chaque semestre permettra d'accompagner Agathe sur la partie communication et démarchage client.
- ❖ En année 2, Roman travaillera avec le nouveau développeur pour garantir la qualité de la plateforme (application mobile et web). Agathe s'occupera de maintenir la communauté d'utilisateurs active et renforcera les relations commerciales avec les entreprises et

collectivités, tout en supervisant les efforts de communication et marketing avec le stagiaire en communication.

- ❖ En année 3, les co-fondateurs évolueront vers des rôles plus stratégiques. Le co-fondateur technique continuera de superviser l'équipe de développement. L'autre co-fondateur se concentrera sur l'expansion nationale et travaillera étroitement avec le responsable communication et marketing à temps plein pour affiner les stratégies de communication.

Sur le long terme, l'entreprise se scindera en deux pôles : territoire/école (collèges et lycées) et entreprise / écoles supérieurs.

#### MOYENS MATÉRIELS

Depuis mars, les deux cofondateurs sont à temps plein sur le projet. Ils travaillent de chez eux ou bien dans des espaces de co-working parisien comme la Gaieté Lyrique ou le Maif Social Club. Depuis début septembre, nous bénéficions d'un accompagnement de Pulse Suez qui nous fournit des bureaux pendant 6 mois à coût réduit et un accompagnement régulier par Pulse et l'équipe innovation de Suez. Par la suite, nous pourrions envisager la location d'un espace dédié en fonction de la croissance de l'équipe.

Pour développer la première partie de la plateforme (le MVP), **nous avons gagné un concours** qui permet de faire développer la première version par des étudiants du Réacteur à partir du prototype Figma que nous leur avons envoyé. Ce concours nous permet d'économiser du temps et de l'argent.

En termes de besoins matériels, nous aurons besoin de matériel informatique (ordinateurs, serveurs, logiciels) et d'équipements pour les événements (stands, bannières, supports de communication).

Nos besoins en financement incluent les fonds de départ pour le développement de l'application et de la plateforme, les dépenses marketing, les salaires des employés, et les frais de fonctionnement.

Nous prévoyons également des besoins en fonds de roulement (BFR) pour couvrir les dépenses courantes jusqu'à ce que nous atteignons la rentabilité. Nous compterons sur les subventions obtenues via nos programmes d'incubation et éventuellement sur des levées de fonds supplémentaires.

Dans notre business modèle, nous avons prévu des dépenses pour le loyer des bureaux, les charges (telles que la création de l'entreprise, frais bancaires, iOS/Android, coût DB, git copilot, illustrator, brevo pro), les serveurs pour la base de données, les honoraires (Juriste comptable ...), les assurances. Nous avons aussi prévu un budget évolutif de 2500 à 5000€ en marketing et communication chaque année.

Pour être rentables dès la première année, nous devons gagner une subvention à hauteur de 10 000€ et trouver un prêt de 10 000 € (probablement auprès de PIE France Travail qui nous accompagne jusqu'au 5 décembre pour présenter notre projet dans ce but).

## 6/ MONTAGE JURIDIQUE & FINANCIER

### STATUT & CAPITAL

Nous avons choisi la structure juridique d'une SAS (Société par Actions Simplifiée), société à mission. EcoTizen SAS sera une entreprise de l'ESS et dans un an, nous demanderons l'agrément ESUS pour attester de nos engagements environnementaux et sociaux.

Les deux co-fondateurs travaillent à temps plein sur ce projet depuis avril 2024 et la société a été immatriculée le 4 septembre 2024.

Actuellement, les deux cofondateurs, Agathe LESECHE et Roman PHILIP, assurent les fonctions de co-gérants. Agathe est Présidente avec 51% du capital et Roman est Directeur Général avec 49% du capital, avec un capital variable dont le capital initial est de 2000€. Un pacte d'associé a été signé.

Nous n'envisageons pas d'ouvrir notre entreprise en bourse et souhaitons nous assurer que les valeurs de chaque actionnaire concorde avec les nôtres avant qu'il puisse acheter des titres de l'entreprise.

### PARTENARIATS

Aujourd'hui, nous lançons notre première offre auprès d'entreprises et d'écoles. L'objectif de cette première offre est de sensibiliser les salariés et étudiants à la transition écologique sur des programmes de 2 semaines, avec 2 événements et des défis à réaliser sur cette même durée.

En parallèle, nous travaillons sur des pistes de partenariats avec des entreprises engagées qui proposent des solutions pour les citoyens. Par exemple, l'entreprise Benebono dans le secteur de l'alimentation, récupère des fruits et légumes qui ont une forme non conforme aux process de vente et les vendent dans des paniers hebdomadaires pour éviter qu'ils ne soient gaspillés.

Nous sommes aussi en discussion avec l'ADEME, pour étudier ce que nous pourrions mettre en place ensemble.

Nous n'aurons pas besoin de fournisseurs puisque le développement de la plateforme se fait en interne. En revanche, nous aurons sûrement besoin de développeurs (salariés ou free-lance) pour accompagner Roman sur le développement de la plateforme web et sur la maintenance et l'évolution de l'application mobile.

## 7/ DOSSIER FINANCIER

**Objectif** : traduire en chiffres les éléments et options des parties précédentes

### BILAN DE DÉPART OU PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

Pour lancer le projet dans de bonnes conditions, nous avons estimé que nous aurions besoin de :

- 2 000€ d'apport en capital
- 7 000€ avec une campagne de crowdfunding
- 10 000€ provenant d'une subvention / Chiffre d'affaires

A partir de 17 000€ de fonds propres, nous pourrions demander la bourse du Fond parisien de l'innovation qui va jusqu'à 30 000€.

Ces fonds nous permettront de faire appel à un développeur pour développer la version finale de l'application.

Vous trouverez en annexe le détail de nos plans

### COMPTE DE RÉSULTAT À TROIS ANS

#### **Compte de résultat à 3 ans**

Pour réaliser notre business plan, nous avons fait des hypothèses sur le nombre de clients, par type de client chaque année. A partir de ce tableau et des prix que nous avons fixés par client, nous obtenons notre chiffre d'affaires.

Le premier exercice, sur l'année 1 est sur la période de 18 mois, de début juillet 2024 à 31 décembre 2025.

Notre projet est donc bien rentable, sur 1, 2 et 3 ans.

Pour atteindre la rentabilité (seuil de rentabilité), nous devons atteindre 55 608 € de chiffres d'affaires.

## CV DES CO-FONDATEURS



## Roman PHILIP

### Software Engineer

#### Contacts

**Téléphone:**

+33 6 60 03 02 21

**LinkedIn:**

www.linkedin.com/in/romanphilip

**Email:**

roman.philip@edu.ece.fr

**Adresse:**

16 rue de la cerisaie, Charenton-le-Pont, 94220

#### Atouts

Esprit d'équipe  
Ouvert d'esprit  
Design thinking  
Capacité d'adaptation  
À l'écoute  
Méthodes agiles (Scrum)

#### Informatique

Web : HTML/CSS, JavaScript, React  
JS, NodeJs  
Programmation: Python, Java, SQL,  
C/C++, Solidity

#### Logiciels

Versionning: Git (github, gitlab)  
Automatisation: Notion, Zapier,  
Airtable  
Programmation: VS Code  
Design: Figma, Canva, Wordpress  
IoT: Cisco Packet Tracer, Arduino

#### Certificats

MOOC Gestion De Projets  
Green Management And Sustainable  
Development INSEEC U  
Brevet d'Entraîneur Fédéral degré 5  
(volley-ball)

#### Expériences Professionnelles

**Co-founder, EcoTizen**

mars 2024 - aujourd'hui | Paris, France

- Développement d'une application de sensibilisation à l'environnement
- Projet incubé à l'incubateur de Centrale Supélec

**Software Engineer, Dassault Systemes - R&D Netvibes**

février 2023 - août 2023 | Paris, France

- Résolution de bugs
- État de l'art et implémentation d'une approche no-code de création de tableaux de bords
- Implémentation de nouvelles visualisations de données (Kanban, boutons)
- Contribution à la librairie de composants réutilisables en React

**Product Owner, Marvin Recruter**

avril 2022 - août 2022 | Paris, France

- Gestion du backlog des développeurs
- Refonte et définition de la roadmap Produit
- Mise en place d'outils permettant de fluidifier la relation avec l'utilisateur
- Mise en place d'un système de chatbot inApp et sur le site web
- Écriture de User-story correspondants à plusieurs types de sujets (fonctionnalités ou bugs)

**Stage de 3ème, Le Bistrot de Charenton**

février 2014 - février 2014 | Charenton-le-Pont, France

- Service du midi et du soir
- Nettoyage de la salle
- Dressage des tables

#### Formation

**Diplôme d'ingénieur | ECE Paris, promotion 2023**

septembre 2018 - septembre 2023 | Paris, France

**Master :** Objets Connectés Réseaux et Services

- Développement web/mobile, Programmation Orientée Objet,
- UX/UI Design, Gammification, Gestion de Projet, Design Thinking
- Réseaux, IoT, Blockchain

**Échange universitaire | École de Technologie Supérieure (ETS)**

septembre 2022 - décembre 2022 | Montréal, Canada

- Intelligence artificielle : Machine Learning (algorithmes d'apprentissage pour différents types de problèmes, modélisation de réseaux de neurones) et deep learning
- Programmation Orientée Objet : patrons de conceptions pour les logiciels
- Conceptions d'interfaces utilisateurs : analyse de l'utilisateur et conceptions

**Échange universitaire | Kyungpook National University (KNU)**

mars 2021 - juin 2021 | Daegu, Corée du Sud

- Enseignements axés sur l'IoT, Probabilités, Intelligence artificielle et apprentissage du coréen.

#### Divers

Volley-ball (niveau national)  
Secrétaire général de l'association  
humanitaire Unis Pour Agir  
Web 3.0 et BlockChain

#### Langues

Français : langue natale  
Anglais : C1  
Espagnol : C1  
Coréen : A1



# AGATHE LESECHE

Ingénieure environnement  
Co-fondatrice et CEO d'EcoTizen

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



**Co-fondatrice et présidente EcoTizen** MARS 2024  
Réseau de sensibilisation à la transition écologique et de mise en relation des citoyens avec leur ville et leur entreprise



**Consultante transition écologique des territoires** MAI - NOV 2023  
PCAET, concertation d'acteurs, bilan carbone, réponse appel d'offre



**Projet DU - Analyse du pilotage du PCAET (Paris-Saclay)** 2022 - 2023  
Analyse du Plan Climat-Air-Energie Territorial mis en place par l'agglomération Paris-Saclay, étude de l'impact suite au bilan mi-parcours, définition des axes d'amélioration de ce bilan



**Assistante chef de projet, Ingénieure en thermique, fluide et environnement - Bureau d'études MAYA CONSTRUCTION DURABLE** AVR - AOUT 2022  
Maîtrise d'œuvre de projet de rénovation et construction de bâtiments bioclimatiques / Compétences acquises : ingénierie de la construction durable, logiciel Pléiades, enveloppe thermique, réglementations



**Chargée du Bilan Carbone - TRACTEBEL ENGIE** JAN 2021  
Mise au point de bilans carbonés pour les projets éoliens et de panneaux solaires (upstream to downstream) / Compétences acquises : Bilan carbone, Excel, cycle de vie éolien et de panneaux solaires

## FORMATION



**CentraleSupélec Paris** 2022 - 2023  
Mention en Environnement et Production Durable : Analyse cycle de vie, modélisation du vivant (en R), traitement des déchets, des eaux, des gaz, génie et optimisation des procédés, bio production



**Diplôme d'Université - Agir pour le Climat** 2022 - 2023  
Transition écologique : gouvernance et RSE, économie circulaire, villes aménagées transports durables, droit de l'environnement



**ECE Paris, diplôme d'ingénieur** 2018 - 2023  
Mention Environnement et Nouvelles Énergies : section internationale : Énergies renouvelables et non renouvelables, stockage d'énergie, smartCity, marché de l'énergie, chimie, informatique et électronique



**Semestre à Kyungpook National University, Corée du Sud** 2021

## ENGAGEMENT ASSOCIATIF & HUMANITAIRE



**Animatrice Fresque du climat** 2023 - Auj



**Présidente de l'association SDI de l'ECE** 2021 - 2022  
Management d'une équipe de 30 personnes sur l'année  
Élaboration et pilotage des programmes d'intégration annuels :  
**Gestion et management :**  
• Du séminaire d'intégration accueillant les 800 nouveaux élèves de l'école et 100 staffs sur un camping sur 3 jours, avec un budget de 90 000€  
• Séminaire de fin d'étude avec 130 personnes et 20 staffs sur 3 jours  
• De plusieurs soirées étudiantes



**Membre de l'association Environnement de l'ECE (NOISE)** 2019 - 2022  
Estimation dépenses énergétiques de l'école, Clean walk et maraude



**Mission humanitaire au Togo** JAN 2020  
Professeur de mathématiques dans un collège et lycée, soutien scolaire et animation en orphelinat, culture dans ferme agroécologique



## CONTACT

✉ agathe.lesече@gmail.com

☎ 06 59 47 40 24

in Agathe Leseche

📍 75017 Paris, France

## COMPÉTENCES

### Hard Skills

**Logiciel :** Pléiades / PV syst / Comsol  
**Outils :** Pack Office, Canva  
**Programmation :** R / Python / HTML / C / C++ / Java / Arduino  
**Thermique du bâtiment**  
**Bilan Carbone**  
**PCAET**

### Soft Skills

Gestion d'équipe et cheffe de projet, Leadership, travail en équipe, détermination, adaptation

## LANGUES

Anglais : TOEIC 910  
Usage professionnel  
Espagnol : Niv B2  
Coréen : Niv A1  
Italien : Niv A1

## CENTRES D'INTERET

**Environnement :** conférences au Salon Produrable, à Biomim'Expo, "Pour un réveil écologique", atelier Fresque du Climat

**Sport :** Danse classique (18 ans), Tennis (7 ans)

**Musique :** Chant et concerts sur scène

**Voyages :** Découverte de la culture des pays que je visite

## EXEMPLES DE DÉFIS

Jour	Type	Défis	Durée du défi	XP	Si quelqu'un d'extérieur doit le défi avec toi	Validation
Jour 1 - Mercredi 25	Défi spécial	Atelier imaginaire et solution + En 10 minutes, chaque équipe doit imaginer et présenter 3 actions qu'ils peuvent mettre en place dans leur vie quotidienne pour réduire leurs déchets.	1h30	5		Verif en présentiel
	Défi action	Je calcule mon bilan carbone et je trouve 3 actions que je peux mettre en place pour réduire mon empreinte carbone	10 minutes	7		Envoie nous un screen de ton +2 bilan final
Jour 2 - Jeudi 26	Défi action	Si je vois des salles innocupées où la lumière est restée allumée, j'éteins la lumière	5 minutes	3		
Jour 3 - Vendredi 27	Défi action	Journée zéro déchets : personne ne doit rien jeter aujourd'hui, j'amène mon tup pour le midi !	5 minutes (il faut juste penser à prendre un tup)	5		+2 photo WhatsApp avec ton tup
Jour 4 - Lundi 30	Défi action	Je n'utilise pas d'ascenseur aujourd'hui, en plus c'est bon pour les cuisses !	3 minutes	10		+1 Photo WhatsApp
Jour 5 - Mardi 1	Défi Sensibilisation	Le Défi « Enquête de Terrain » Objectif : Je réalise une enquête rapide auprès de 2 personnes sur le campus pour recueillir leurs connaissances ou opinions sur un sujet climatique précis  Exemple : Poser des questions sur les habitudes de recyclage ou les modes de transport préférés.	10 par 10 minutes	10 par personne		Leur demander s'ils acceptent d'apparaître sur insta avant Sinon prendre des notes ou enregistrer la voix Nous envoyer les vidéos des gens
Jour 6 - Mercredi 2	Défi action	Les médicaments sont très toxiques pour l'environnement, je rapporte en pharmacie les médicaments périmés	10 minutes (varie en fonction de la distance entre chez vous et la pharmacie)	10		Photo whatsapp
Jour 7 - Jeudi 3	Défi sensibilisation	Je réponds au quiz sur le transport	2 minutes	5		+1 Validation GForm
Jour 8 - Vendredi 4	Défi action	J'amène un livre pour l'EcoTrade, en écrivant un petit commentaire de ce que j'en ai pensé	2 minutes	3 par objet (majoré à 15 points)		Verif en présentiel
	Défi action	Je réponds au questionnaire de satisfaction du programme	3 minutes	+5 si toute l'équipe participe		Validation GForm
	Défi spécial	Je participe à la remise des prix	30 minutes			Vérif présentiel

## PLAN DE TRÉSORERIE — ZOOM SUR NOS HYPOTHESES

### OBJECTIF EN NOMBRE DE CLIENTS SELON LEUR TYPOLOGIE SUR 2025 ET 2026 AVEC TAUX DE CHURM

	Objectif annuel 2024 - prototype (raté)				Objectif annuel 2024 - 1ère version				Objectif annuel 2025												Objectif annuel 2026											
	Sept	Oct	Nov	Dec	Janv	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Dec				
<b>Grosse Entreprise (b50 000)</b>								1											1													
- Cumul sans churm				0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	3	3	3	3,67	3,67	3,67	3,67	4,34	4,34	4,34	4,34		
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)				0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2		1													
- Animation Challenge spécifique (délis internes)							1												1													
<b>ETI (25 à 5000)</b>				0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2,67	2,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4,67	4,67	4,67	4,67			
- Accès de base à la plateforme				0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2,67	2,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4,67	4,67	4,67	4,67			
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)																																
- Animation Challenge spécifique (délis internes)																			1													
<b>PME (1 à 250)</b>				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
- Accès de base à la plateforme				1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2,67	2,67	2,34	3,34	3,34	4,34	5,34	6,34	6,34	7,01	7,01	8,01	8,01
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)																																
- Animation Challenge spécifique (délis internes)																																
<b>TPE (&lt; 10)</b>				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
- Accès de base à la plateforme				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2,67	2,67	2,67	3,67	3,67	4,34	5,34	5,34	6,34	7,34	8,34	9,34	
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)																																
- Animation Challenge spécifique (délis internes)																																
<b>Coll.Terr</b>																											1	2				
- Accès de base à la plateforme														1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3,67	3,67	3,67		
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)																																
- Animation Challenge spécifique (délis internes)																																
<b>Lycée public et privé</b>																													3	3	3	3
- Accès de base à la plateforme																																
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)																																
- Animation Challenge spécifique (délis internes)																																
<b>Ecole Supp Privée</b>																																
- Accès de base à la plateforme																																
- Animation Réseau Annuel (conf + suivi)																																
- Animation Challenge spécifique (délis internes)																																
<b>Total Entrepris</b>	2	1	3	3	4	5	6	6	6	6	6	9	9	7,67	7,67	10,01	11,01	12,68	14,35	17,02	19,02	19,02	19,02	19,02	22,36	23,36	25,36	26,36				

### COMPTE DE RÉSULTAT

#### Compte de résultats

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Produits / services HT</b>	167 025	438 093	808 057
Subventions d'exploitation	0	0	0
Achats de marchandises HT	0	0	0
Variation de stock	0	0	0
<b>Marge commerciale</b>	167 025	438 093	808 057
Charges externes HT	22 722	13 033	17 316
Charges sociales	55 614	154 472	293 974
Charges financières	0	0	0
Taxes	0	0	0
Amortissements	425	1 800	3 184
<b>Résultat d'exploitation</b>	88 264	268 788	493 583
Impôt sur les sociétés	18 254	63 385	119 584
Dividendes	0	0	
<b>Résultat net</b>	70 010	205 403	373 999
<b>CAF</b>	70 435	207 203	377 183
Remboursement d'emprunts	0	0	0

PLAN DE FINANCEMENT

Plan de financement

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>RESSOURCES</b>			
<b>Apports</b>	<b>19 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>CAF (capacité d'autofinancement)</b>	<b>70 435</b>	<b>207 203</b>	<b>377 183</b>
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>89 435</b>	<b>207 203</b>	<b>377 183</b>

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>BESOINS</b>			
<b>Investissements incorporels HT</b>	<b>557</b>	<b>42</b>	<b>42</b>
<b>Investissements corporels HT</b>	<b>2 083</b>	<b>9 583</b>	<b>9 583</b>
<b>Investissements financiers HT</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>60</b>
<b>Remboursements</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>-33 112</b>	<b>-81 248</b>	<b>-121 480</b>
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	<b>-30 412</b>	<b>-71 623</b>	<b>-111 795</b>

<b>TRESORERIE EN FIN D'ANNEE</b>	<b>119 847</b>	<b>278 826</b>	<b>488 978</b>
<b>TRESORERIE CUMULEE</b>	<b>119 847</b>	<b>398 674</b>	<b>887 652</b>

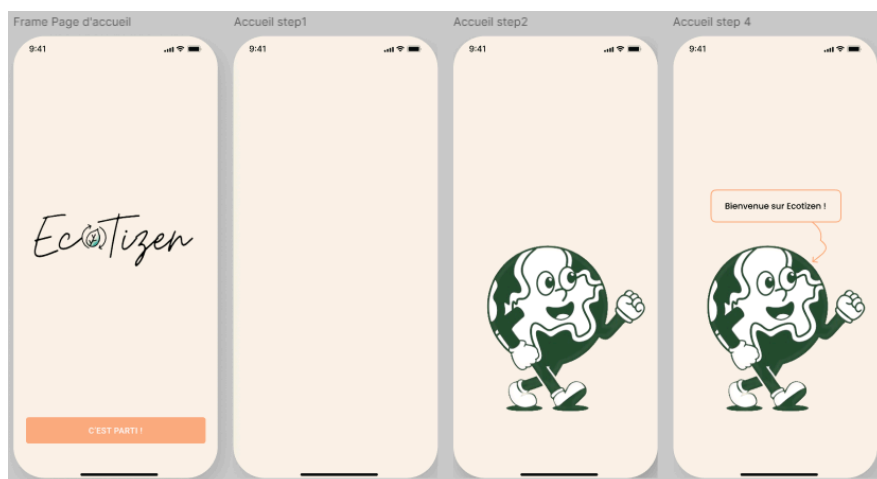
CHIFFRE D'AFFAIRES ANNÉE 1

CHIFFRE D'AFFAIRES TTC		0	0	0	0	1 327	120	2 097	277	6 777	50 327	11 014	10 314	10 314	10 314	66 761	19 421	19 364	19 364
<b>Abonnement Grosses entreprises</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48 400	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	56 900	17 000	17 000	17 000
Nombre de clients par mois	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)										1						1			
<b>Abonnement ETI</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Nombre de clients par mois	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)										1						1			
<b>Abonnement PME</b>	0	0	0	0	1 090	90	1 180	180	180	180	180	180	180	180	180	1 270	270	240	240
Nombre de clients par mois	0,0%	0	0	0	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)					1		1									1			
<b>Abonnement TPE</b>	0	0	0	0	7	0	707	7	7	7	714	14	14	14	14	21	21	14	14
Nombre de clients par mois	0,0%	0	0	0	1		1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3	2	2
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)					1		1			1						1			
<b>Abonnement Collectifs</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 240	240	240	240
Nombre de clients par mois	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)																1			
<b>Abonnement Ecole (collège lycée)</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nombre de clients par mois (pauses 16€)	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)																			0
<b>Abonnement Ecole Supp</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4 640	240	240	240
Nombre de clients par mois (pauses 16€)	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2	2
Entrées d'un nouveau client (dont paiement coût de set up)																2			
<b>Partenaire entreprise</b>	0	0	0	0	30	30	210	90	90	240	120	120	120	120	120	390	150	150	150
Nombre de clients par mois (abonnement moyen = 40€/mois)	0,0%	0	0	0	1	1	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5
Nombre de sets partenaires							1			1						2			

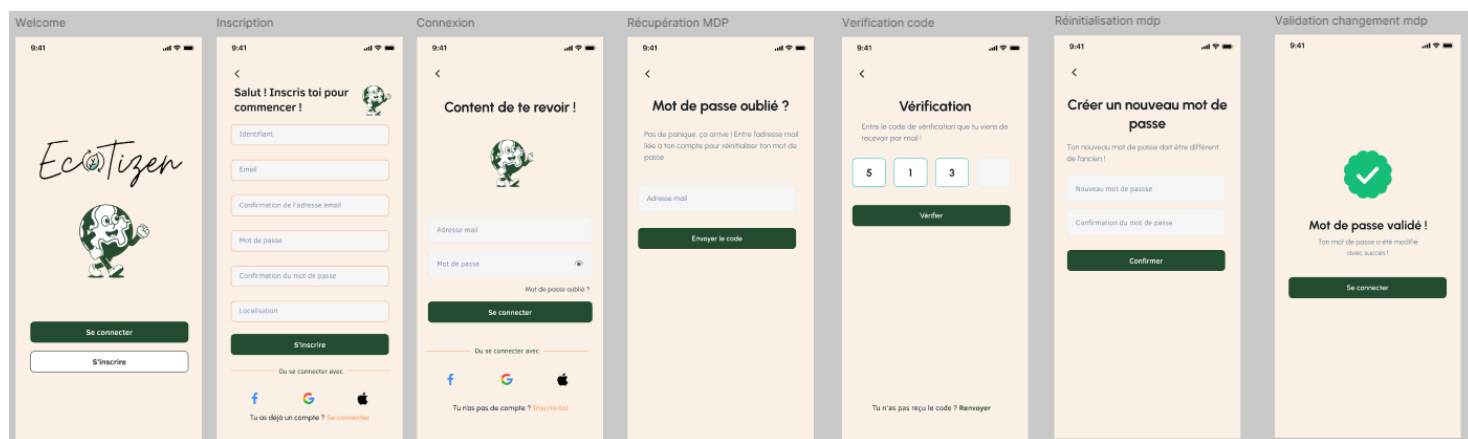
TARIFICATION SELON TYPOLOGIE DE CLIENT

	Grosse Entreprise (>5 000)	ETI (251 à 5000)	PME (11 à 250)	TPE (< 10)	Coll. Terr.	Lycée public et privé	Ecole Supp Privée
Accès de base à la plateforme	141 900	23 000	2 080	784	4 880	1 740	3 540
Facturation Set-up	39 900	5 000	1 000	700	2 000	1 020	2 100
Facturation Mensuelle	8 500	1 500	90	7	240	60	120

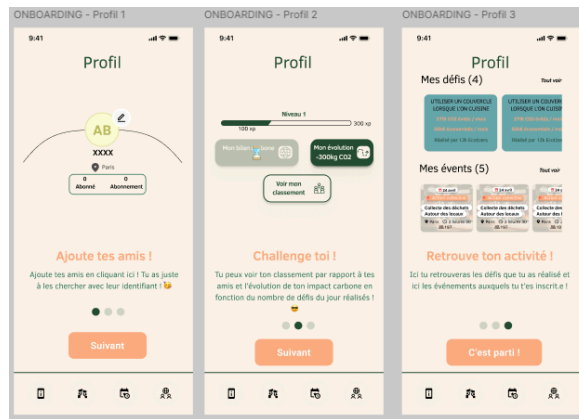
MAQUETTE DU MVP APPLICATION



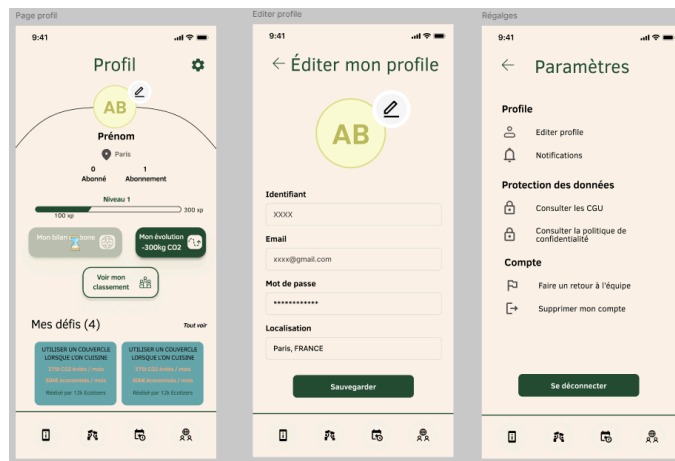
Page d'accueil



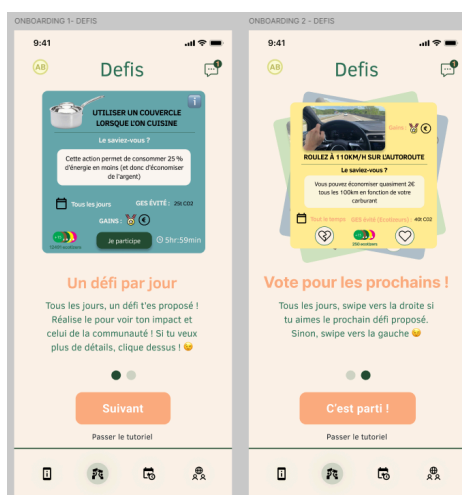
Connexion au compte utilisateur



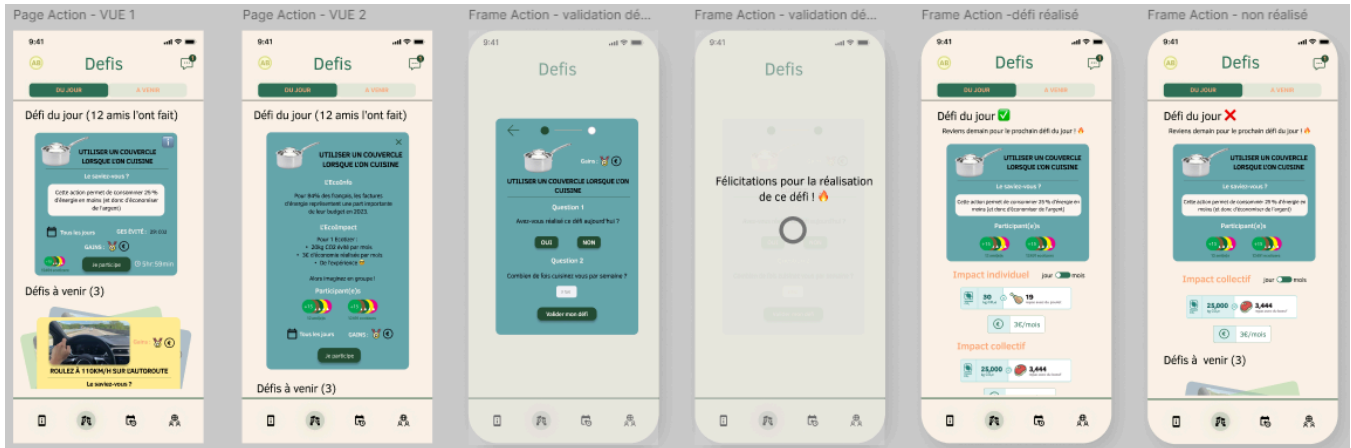
Onboarding page profil



Page profil & édition profil



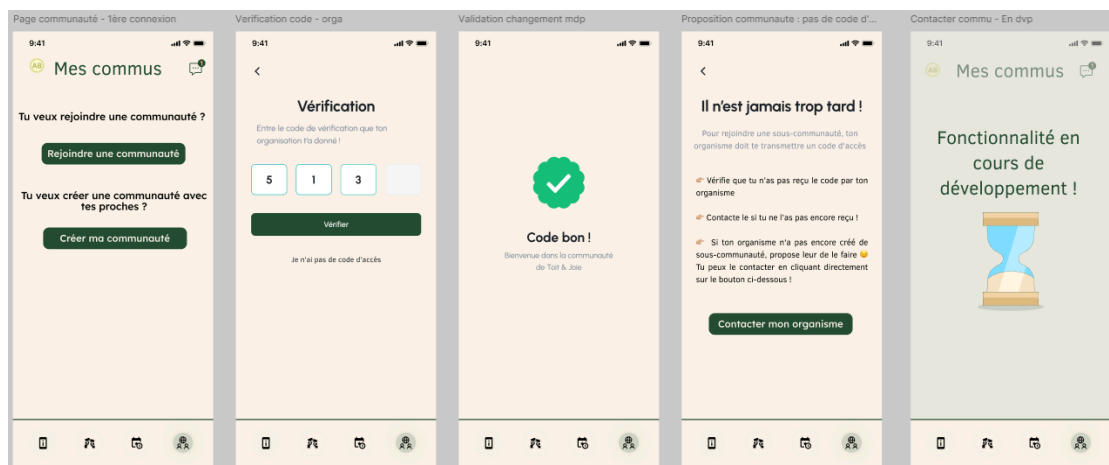
Onboarding page Défis



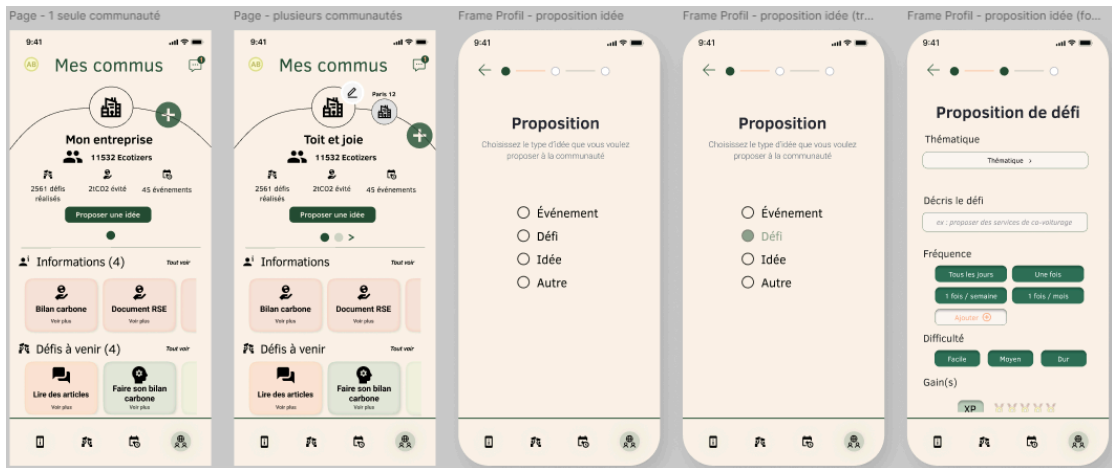
Page Défis & réalisation du défi



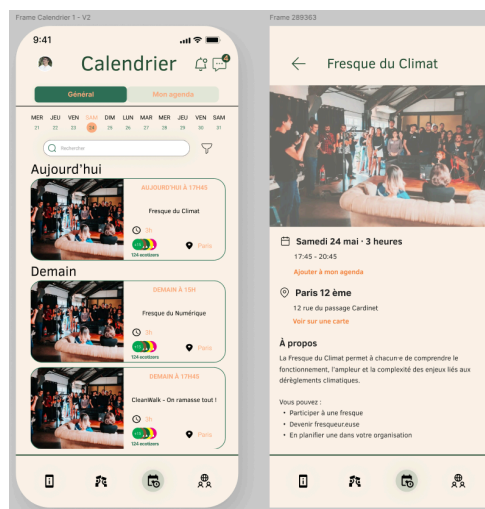
Onboarding communauté



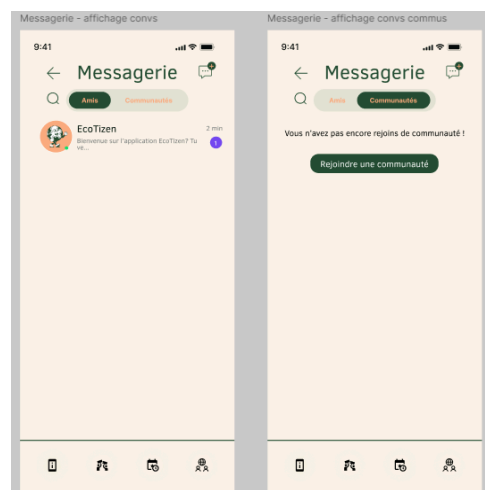
Rejoindre une nouvelle communauté



Page communauté & proposition d'idée



Page événements



Page messagerie



# EcoTizen

La solution pour créer du lien  
autour de la transition écologique



## 1 EcoTizen c'est quoi ?

### Notre problématique

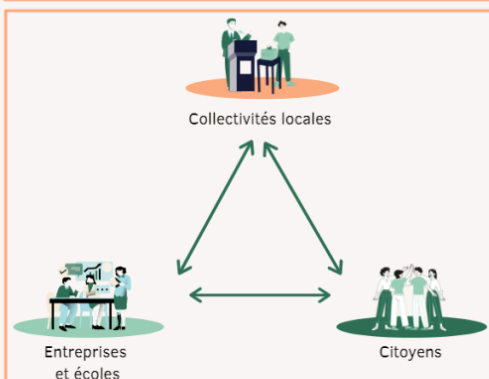
Aujourd'hui, il y a un **manque de collaboration** des acteurs de notre société, dans le passage à l'action dans la transition écologique, ce qui **ralentit les efforts individuels et collectifs** des villes, des entreprises et des citoyens.

### Notre vision

Ouvrir à l'émergence d'une société écologique qui **favorise le collectif** et **prend soin du bien commun**, en créant du lien entre les citoyens, entreprises et territoires.

### Notre mission

Accompagner les **citoyens, entreprises / écoles et collectivités** dans la transition écologique en leur proposant un passage à l'action **guidé, innovant et collaboratif**



EcoTizen

## 2

### Nos bénéficiaires



#### Les citoyens

- **Comprendre les enjeux** de la transition écologique et le rôle qu'ils ont à jouer à leur échelle
- Agir en **collectif** avec ses proche, ses collègues et ses voisins
- Devenir acteur de la transition en **proposant des idées** à sa ville et son entreprise



#### Les collectivités locales

- Donner plus de **visibilité** aux projets locaux
- Avoir plus d'**engagement** de la part de leurs **citoyens**
- Favoriser la démocratie locale sur le territoire



#### Les entreprises

- **Engager les collaborateurs** dans les actions de transition écologique de l'entreprise
- Recevoir leurs idées pour **aller plus loin** dans leur engagement
- Renforcer l'**esprit d'équipe** interne

Ecotizen

3

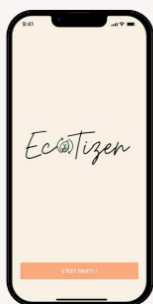


## 3

### Nos offres

#### 1. L'APPLICATION MOBILE

##### Pour les citoyens



- ✓ **Suivre sa ville et son entreprise**, découvrir ce qui est mis en place en interne et leur proposer des idées (\*)
- ✓ Réaliser des **défis quotidiens** et connaître l'**impact** associé
- ✓ **S'informer** grâce un parcours thématique
- ✓ Participer à des **événements** autour de chez soi

\* Les entreprises et collectivités locales peuvent créer des comptes pro pour rassembler leur communauté

#### 2. LE PROGRAMME DECOUVERTE

##### Pour les entreprises et leurs salariés

##### Pourquoi

- ✓ Encadrer les salariés à **mieux comprendre** les enjeux de la transition écologique
- ✓ Renforcer la **cohésion d'équipe** et le **sens au travail**

##### Comment

- ✓ **Atelier conscientisation** pour lancer le programme
- ✓ **12 jours** de défis par équipe
- ✓ Animation de la compétition
- ✓ Vide dressing interne
- ✓ Remise des prix



## Détail sur l'application mobile

### En cours de développement



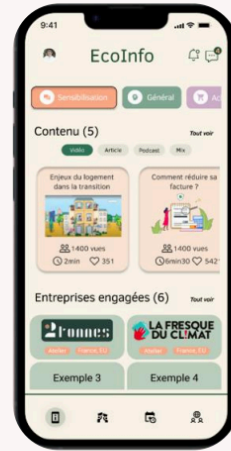
Communautés



Action



Événement



Information

EcoTizen

5



## Nos partenaires

### Nos partenaires : des entreprises engagées

Pour chaque thématique, nous mettons en avant les entreprises apportant des solutions aux citoyens, pour qu'ils aient un mode de vie plus durable

### 10 Thématiques



EcoTizen

6

## 5 Notre équipe et nos accompagnements



### Agathe Leseche

Ingénieure diplômée de CentraleSupélec, ECE Paris & ALLCAN, spécialisée en Environnement  
Co-fondatrice et CEO

→ Contenu et organisation



### Roman Philip

Ingénieur diplômé ECE Paris spécialisé en informatique et gestion de projet  
Co-fondateur et CTO

→ Technique et développement

### Accompagnements en cours

- Incubateur de CentraleSupélec
- Lead'Hers
- Émergence 2024 PIE (France Active)
- Start For Good
- Pulse by Suez

EcoTizen

7



## 5 Notre vision

### Vision court terme

#### En octobre 2024,

Nous déployons notre MVP auprès de beta. Nous la testons dans 1 école, 1 entreprise et 1 collectivité locale. 10 partenariats sont signés et nous permettent d'avoir une solution par thématique. Nous lançons notre campagne de crowdfunding.

### Vision moyen terme

#### En décembre 2024,

Nous avons 5 premiers retours clients positifs qui permettent de générer la validité de notre business modèle. Nous avons 15 lettres d'engagement signées. Notre dossier est prêt pour rencontrer des financeurs (via Emergence 2024) et demander le FPI auprès de la BPI.

### Vision long terme

#### Dans 2 ans en juillet 2026 :

5 millions d'utilisateurs ont téléchargé EcoTizen, 300 000 l'utilisent de manière hebdomadaire. Nous avons réussi à créer une appartenance à une communauté d'Ecotizers toujours grandissante, avec des ambassadeurs engagés. L'application génère des revenus, ce qui permet de payer 10 personnes.



EcoTizen

8



Agathe LESECHE

agathe.leseche@gmail.com

+ 33 6 59 47 40 24

Roman PHILIP

romanphlp@gmail.com

+ 33 6 60 03 02 21

**Website** : <https://www.ecotizen.fr/>

**Instagram** : [https://www.instagram.com/ecotizen\\_app/](https://www.instagram.com/ecotizen_app/)

**Linkedin** : <https://www.linkedin.com/company/eco-tizen>

8

