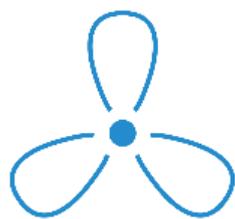


Pitch Overview



LIFE 01

PROBLEM

L'enjeu sanitaire majeur que nous ambitionnons de résoudre est celui de la pollution de l'air, et plus particulièrement la pollution de l'air intérieur.

Vous avez forcément subi, au moins une fois dans votre vie, un pic de pollution et vous vous êtes senti protégé une fois rentré chez vous, alors qu'en réalité votre air intérieur est 5 à 10 fois plus pollué que l'air extérieur.

Nous passons près de 80% de notre temps dans des environnements clos. Nous développons ainsi des maladies cardio-vasculaires, allergies, asthme, cancers. Selon l'OMS, chaque année, 500 000 personnes décèdent de pathologies liées à des problématiques de qualité de l'air en Europe, dont plus de 50 000 en France.

L'Agence Nationale de Santé estime que 100 milliards d'euros sont dépensés chaque année pour prendre en charge les problèmes de santé liés à la pollution de l'air, dont 19 milliards pour la seule pollution de l'air intérieur.

Près de 10 % de la population française est asthmatique, près de 30 % présente des allergies et les prévisions annoncent plus de 50 % de la population allergique en 2030.



V. Fauve

PROBLEM

L'air que l'on respire est pollué.

Nous passons **80 %** de notre temps dans des environnements clos.

L'air intérieur est **10 fois** plus pollué que l'air extérieur.



SOLUTION

Pour résoudre cela, L'État Français s'est saisi de la problématique, et a intégré un Plan QAI (Qualité d'Air Intérieur) dans le Plan National Santé Environnement (PNSE).

Une journée nationale de la qualité de l'air est organisée chaque année depuis 2015, pour sensibiliser la population aux problématiques liées aux polluants contenus dans nos logements et nos espaces de vie intérieurs.

L'Etat remplit donc sa fonction pour sensibiliser au problème de pollution de l'air intérieur. Pour aller

plus loin, Life-01 propose une réelle solution innovante de purification d'air pour nos logements. Cette solution consiste en un luminaire-plafonnier-purificateur d'air, qui combine facilité d'installation et performance technologique.

Life-01 contrôle la qualité de votre air intérieur, capture les contaminants contenus dans l'air, s'adapte à votre humeur avec son éclairage personnalisable, et vous communique l'état de l'environnement dans lequel vous vivez.



TEAM

Cette solution nous est venue naturellement, car la Société Life-01 a été fondée par une équipe familiale, qui possède plus de **40 ans d'expertise** dans le domaine de la contamination de l'air. A cette expérience s'associe l'expertise d'un **comité scientifique**, composé des plus **grands experts européens** sur le sujet, dont l'ancien président de L'OQAI, M. Francis ALLARD.

Elle possède un gros **track record** sur le **marché BtoB** grâce à son réseau direct de plus de 100 acteurs de la construction immobilière, et détient également une **expérience de plus de 15 ans** sur le développement commercial digital en B2B via le **webmarketing**.

Nous sommes donc une équipe d'entrepreneurs complémentaires puisque Guillaume a fondé à 25 ans e-dkado, société spécialisée dans la communication USB, qu'il développe pendant 10 ans avant de céder sa participation. Il réalise plus de 8

millions d'euros de chiffre d'affaire et plus de 3,5 millions d'euros de marge brute avec plus de 4000 clients b2b.

Fondateur de FAURE Ingénierie, Louis-Paul est considéré comme un des plus grands spécialistes français de la maîtrise de la contamination de l'air et de la conception de salles blanches. Il pilote des projets industriels de haute technologie dans le monde entier, pendant plus de 20 ans. Il est l'un des premiers en France à s'inquiéter de la QAI en 2003. Il est ancien président de l'ASPEC, expert à l'ADEME.

Pour ma part, après un parcours universitaire en traitement d'air et maîtrise énergétique j'intègre le service R&D de FAURE ingénierie où je participe à des programmes de R&D sur les thématiques de la qualité d'air intérieur [QAI]. Je rentre chez ER2i en 2011 en tant que cadre dirigeant, pilotant le développement commercial et innovation jusqu'en Juillet 2018, faisant croître le CA de 1,5 à 10 M€.

CEO - Thomas FAURE,

35 ans, Ingénieur, Préside la société, Pilote le développement stratégique et commercial.

CMO - Guillaume FAURE,

38 ans, informaticien et entrepreneur, Pilote le marketing et la communication

CTO - Louis Paul FAURE,

69 ans, Expert - Conseil, Président du conseil scientifique.



NOTRE CONSEIL SCIENTIFIQUE

Président : Louis Paul FAURE

Membres :

- Pr émérite Francis ALLARD - Directeur de recherche au CNRS - Ancien Président du conseil scientifique de l'OQAI
- PhD Bernard GINDROZ - Chairman ISO et ETSI
- Dr René FAURE - Directeur de recherche au CNRS
- André BAILLY - Ancien Directeur du centre de recherche de la CIAT
- Dr Taky FOSTER - Directeur de recherche au CNRS



PRODUCT

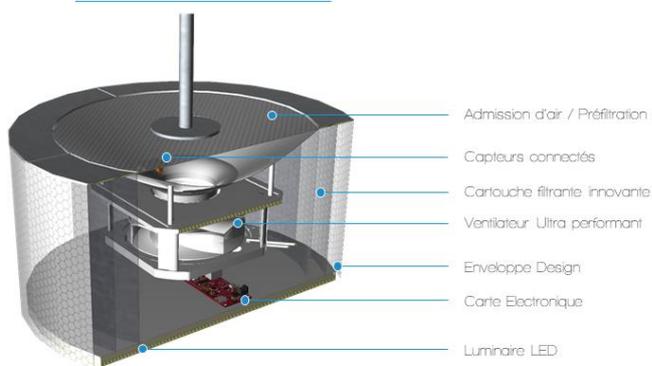
Grâce à cela, nous avons depuis 2009 eu l'ambition de porter un projet commun tourné vers l'humain. Nous avons alors désigné des produits, et attendu que le marché mature suffisamment pour créer Life-01.

Life-01 propose un objet connecté, qui épure l'air intérieur, et crée une bulle de bien-être, saine et confortable, là où nous vivons. Il s'intègre facilement, il est beau, élégant, consensuel, autonome et permet de vivre dans un

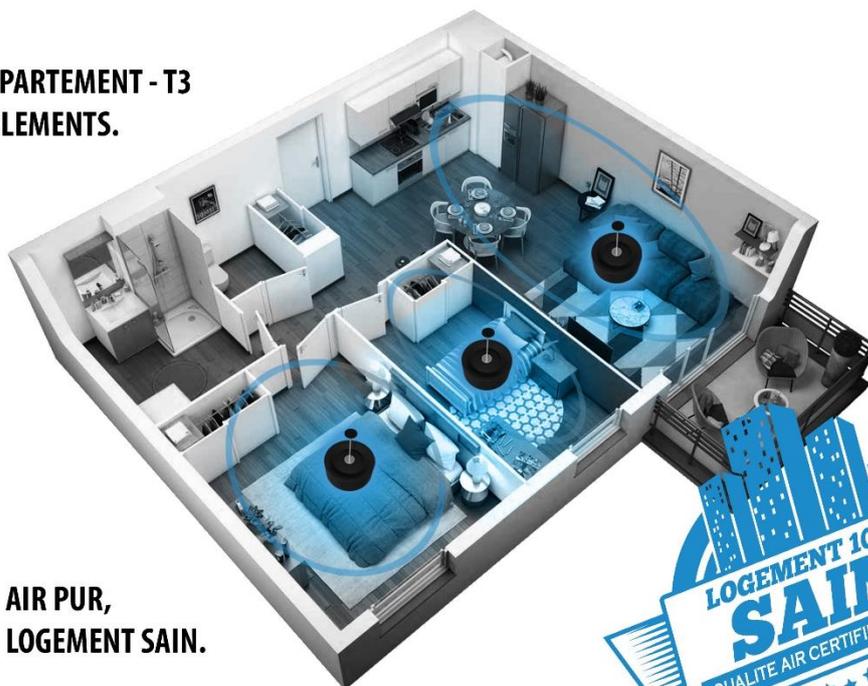
environnement sain, avec un impact positif réel sur la santé.

Il intègre les meilleures technologies disponibles dans chacune des briques qui le composent et son architecture et sa conception lui permet d'être particulièrement efficace.

PRODUCTS



APPARTEMENT - T3 3 ELEMENTS.



**UN AIR PUR,
UN LOGEMENT SAIN.**



VALUE PROPOSITION

La proposition de valeur du produit repose sur différents axes :

- technologie unique de décontamination et de diffusion d'air, qui abat 100% des polluants critiques pour la santé humaine
- Autonomie et intelligence, grâce à ces capteurs connectés. Il fournit un Indice de qualité en direct sur votre smartphone.
- aucune occupation des sols et installation facile et sans travaux

- ambiance apaisante avec son éclairage adaptatif et personnalisé
- très faible consommation énergétique, puisque les fonctions de purification et éclairage consomment moins qu'une ampoule classique.

Sa conception innovante permet également un fonctionnement parfaitement silencieux et un remplacement facile de la cartouche filtrante, seulement tous les 2ans.

COMPETITION

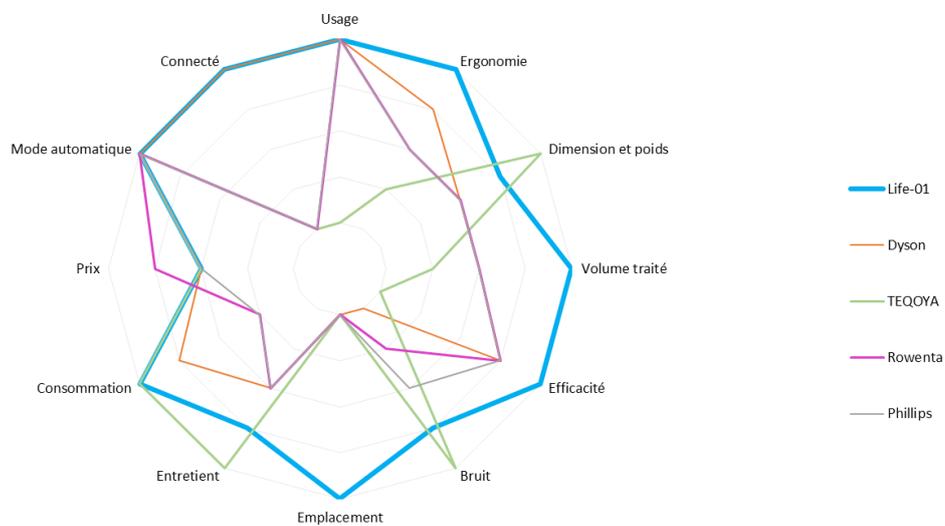
Vous êtes donc protégé là où vous vivez vraiment et c'est important puisque le projet s'inscrit dans un écosystème assez compétitif ou de nombreux concurrents vulgarisent le besoin

Il existe 3 typologies d'acteur : Les Majors de l'électroménager sont très présents dans les réseaux classiques de distribution et qui font des produits qui fonctionnent peu mais qui sont bien marketés. Les Sociétés spécialisés vendent des produits peu accessibles en terme de coût et qui n'ont pas d'impact réel sur notre santé

Les Startup utilisant des technologies dangereuses remise en cause par l'ANSM (Autorité de Santé)

Tous ces acteurs proposent avec des solutions de purificateur mobile au sol et orienté en B2C direct dans les réseaux de distribution classique

LIFE-01 offre une solution en rupture avec le marché existant orienté en B2B2C via les acteurs de la construction immobilière puisqu'intégré au logement, suspendu au plafond et avec une réel expérience utilisateur



USER EXPERIENCE

Life-01 promet donc aux utilisateurs finaux de vivre une véritable expérience d'usage et de maîtrise de son propre environnement intérieur en en devenant l'acteur principal

L'environnement n'est plus subi mais contrôlé par les personnes qui y vivent

Ainsi, le produit s'installe au bon endroit, suspendu dans chaque pièce de vie et fonctionne en continue de manière autonome

Il épure ainsi sans arrêt les émanations de polluant généré par les matériaux, les animaux, les produits de ménage et toutes les sources de pollution de votre habitat

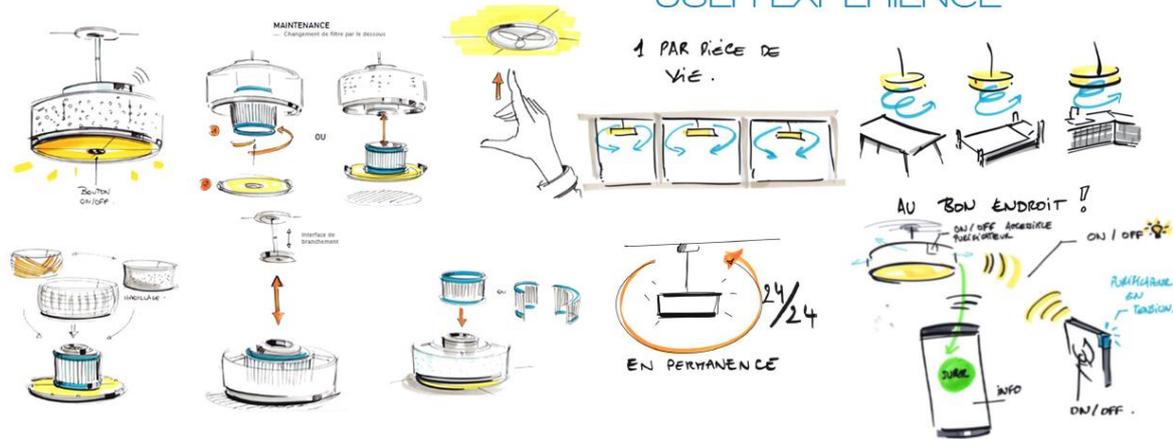
L'utilisateur peut malgré tout reprendre la main et allumer ou éteindre facilement son purificateur et sa lumière via son smartphone ou son interrupteur

classique puisque nous ne touchons pas à l'architecture électrique du logement

Un ingénieux système permet un remplacement aisé de la cartouche filtrante en quelques secondes.

Son système de personnalisation de l'habillage permet à chacun de choisir une maille de finition à son goût en fonction de la pièce où il est installé, salon, chambre d'enfant, de bébé, suite parentale, etc.

Life 01 s'intègre donc parfaitement à votre intérieur. Afin de répondre à la sensibilité du plus grand nombre, 5 mailles de finition permettent à chacun de choisir son ambiance, Ethnic Chic, Vintage, scandinave, Zen, Modern. Le design de ces mailles sera décliné en collection tous les ans pour suivre les tendances



MARKET

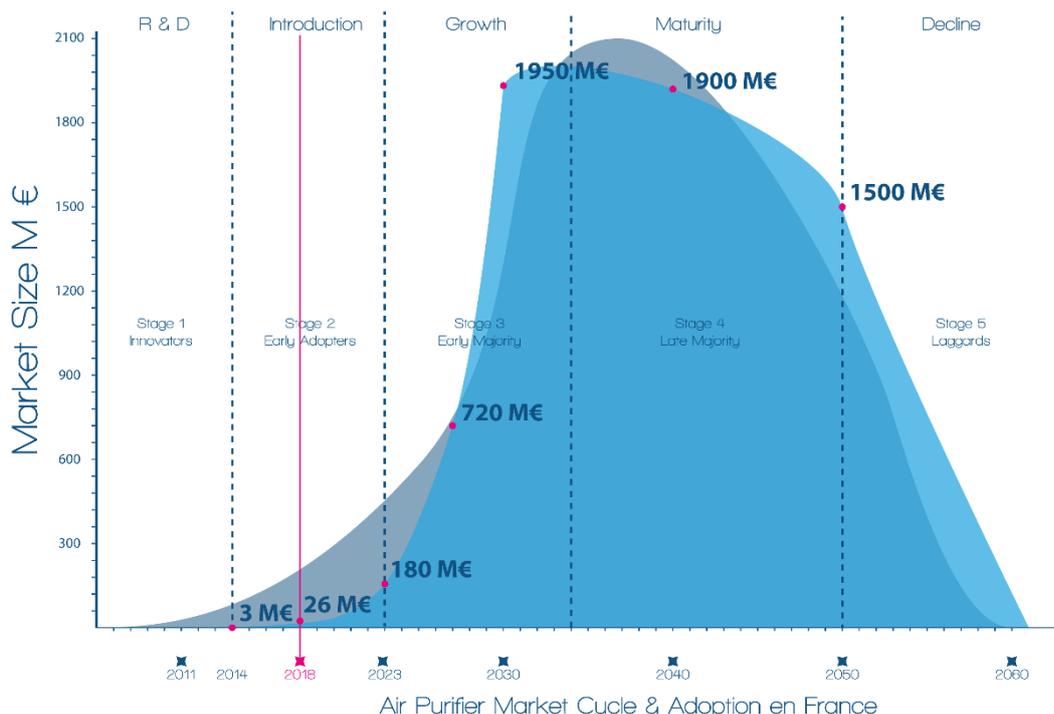
Life01 s'attaque au marché gigantesque de la purification d'air intérieur. Qui selon Techisearch atteindra plus de 300 Milliards € à l'horizon 20ans = smartphone aujourd'hui

Ce marché possède des éléments traction très forts notamment des opportunités réglementaires en France puisque tous les bâtiments recevant du public devront mesurer et afficher leur qualité de l'air à l'horizon 2023 et tous les bâtiments neufs devront dès 2020 intégrer des solutions de maîtrise de leur qualité d'environnement intérieur.

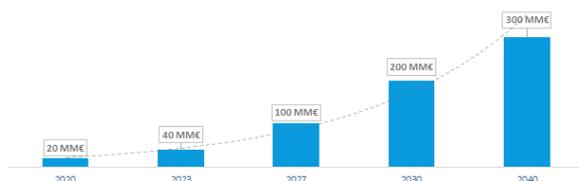
Tous ces éléments de traction font qu'aujourd'hui le time to market semble idéal et sur ce marché colossal, la stratégie de Life-01 s'oriente dans un premier temps vers le marché BtoB des logements neufs, c'est-à-dire les 400 000 logements construits

chaque année en France. Life-01 propose aux promoteurs et constructeurs de logements un label de « QAI maîtrisé » leur permettant de se différencier et d'offrir à leur client un logement sain et protecteur. La solution de Life-01 leur permet également d'augmenter leurs marges commerciales du fait de la valorisation du bien créée par le label puisque selon une étude « Se loger » de février 2019, 86% des français souhaitent améliorer leur QAI et ils sont prêts à y accorder un budget spécifique.

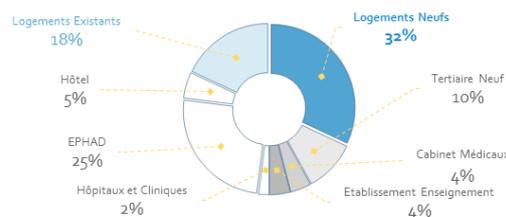
Le réseau direct de Life-01 lui donne accès à la majorité des majors de la construction immobilière et la maîtrise de différents canaux d'acquisition clients, déployés stratégiquement lui permette de structurer et de sécuriser ses actes de ventes.



VOLUME MARCHÉ MONDE (EN MILLIARDS €)



SEGMENTATION MARCHÉ B2B FRANCE (%)



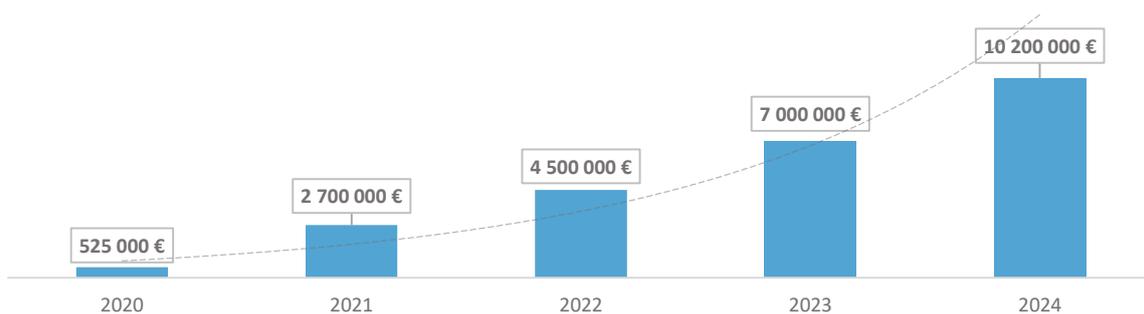
Marché du logement neuf (B2B) : **400 K** logements par an

PREVISIONNEL D'ACTIVITE

L'ambition de life-01 est **forte** mais **maîtrisée**. Le nombre d'acte de vente prévisionnel reste mesuré, étant donné la taille du panier moyen. Chaque opération immobilière caractérisant une vente

représente en moyenne 30 logements, soit près de 90 produits. Le cycle de facturation suivant celui de la construction, la **visibilité à N+2 ans** en fonction du carnet de commande est extrêmement fiable.

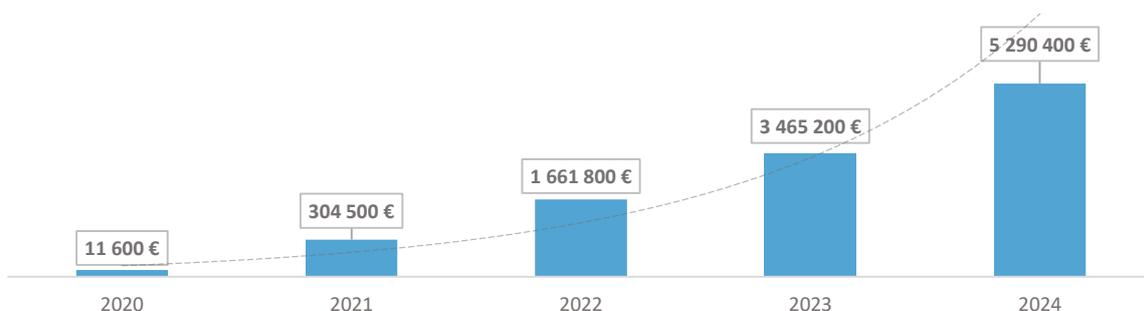
INTENTIONS DE COMMANDES (en €)



FLUX DE REVENUS (%)



CHIFFRE AFFAIRE PRÉVISIONNEL VENTES (en €)



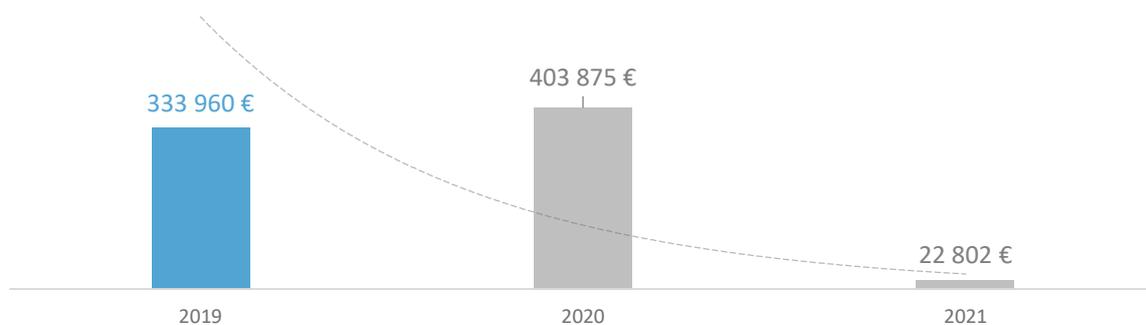
PREVISIONNEL FINANCIER

Pour assurer son développement, Life-01 prévoit un besoin financier de **850 K€** jusqu'en **2022**. Elle commence par un premier tour de table en **SEED** pour renforcer ses fonds propres à hauteur de **450 K€** à l'issue duquel elle réalisera un financement non

dilutif auprès de partenaires bancaires. Une **série A** à hauteur de **3.6 M€**, sera réalisée en **2022** pour boucler le financement de son projet développement.

	2020	2021	2022	2023
vente [n]	20	1000	2 485	4175
Revenus totaux [€]	20 000 €	304 500 €	1 661 800 €	3 465 200 €
Charges exploitation	9 000 €	115 710 €	531 776 €	1 039 560 €
Charge fixes	162 060 €	485 665 €	1 107 826 €	1 574 244 €
REX	- 151 060 €	- 296 875 €	22 198 €	851 396 €
Investissement	182 900 €	107 000 €	45 000 €	95 000 €
A financer	333 960 €	403 875 €	22 802 €	- €

RESTE À FINANCER (en €)



Capital et CC dirigeant	150 000 €	- €	- €
CIR / CII	- €	54 870 €	16 050 €
Subvention / AR	- €	223 000 €	
Prêt d'honneur	50 000 €		
Prêt classique	150 000 €		
	Privés		
Investisseurs	450 000 €	- €	- €

ROAD MAP



BP LIFE-01 + Analyse Marché
Confrontation terrain
Charte Graphique + 1^{er} Site Web
Etude Design produit
Proto V1 + Partenaires fabrication

Levée de fond SEED
Premiers clients
Produire le MVP
Pré serie de 100 produits
Embauche commercial B2B

Préparer Serie A
Vendre 500 produits
Structurer la gamme et les collections
Structurer équipe commercial et marketing

Série A
Attaque autres secteurs B2B + International
Préparer la pré industrialisation
Développer l'équipe technique

Série B
Developpement B2C International
Industrialisation grande échelle
Ouverture filiales commerciale

Rachat ou IPO
Reprise d'un site industriel en France
Intégration industrialisation
Developpement International

Etat de la société	AMORCAGE / SEED	AMORCAGE / SEED	EARLY STAGE	DEVELOPPEMENT	RACHAT ou IPO
Nb ventes	20	525	2485	10250	35500
Intention commande	500 000 €	2 700 000 €	4 500 000 €	25 000 000 €	100 000 000 €
CA	11 600 €	312 900 €	1 661 800 €	6 854 507 €	23 740 000 €
Nb personnes	6	10	15	30	60
Valorisation	2 000 000 €	10 800 000 €	18 000 000 €	100 000 000 €	400 000 000 €
Montant levé	450 000 €	- €	3 600 000 €	20 000 000 €	

INFO CONTACT

INTÉRESSÉ(E)S ? :

Si celle-ci vous intéresse, nous vous remercions de nous faire passer par email votre manifestation d'intérêt

Par e-mail à l'adresse suivante :

t.faure@life-01.com

Ou par téléphone :

Thomas FAURE : 07 61 68 60 28