

Levée d'amorçage de 700 k€

Le contenant revient. Le déchet, non.

Lavelline dépose, collecte et lave des contenants réutilisables pour les restaurants qui vendent à emporter. Le client rapporte le contenant ; le restaurant n'a ni plonge ni stock à gérer.



1 020 k€

de ressources prévues (levée, prêts et apports)

74 k€

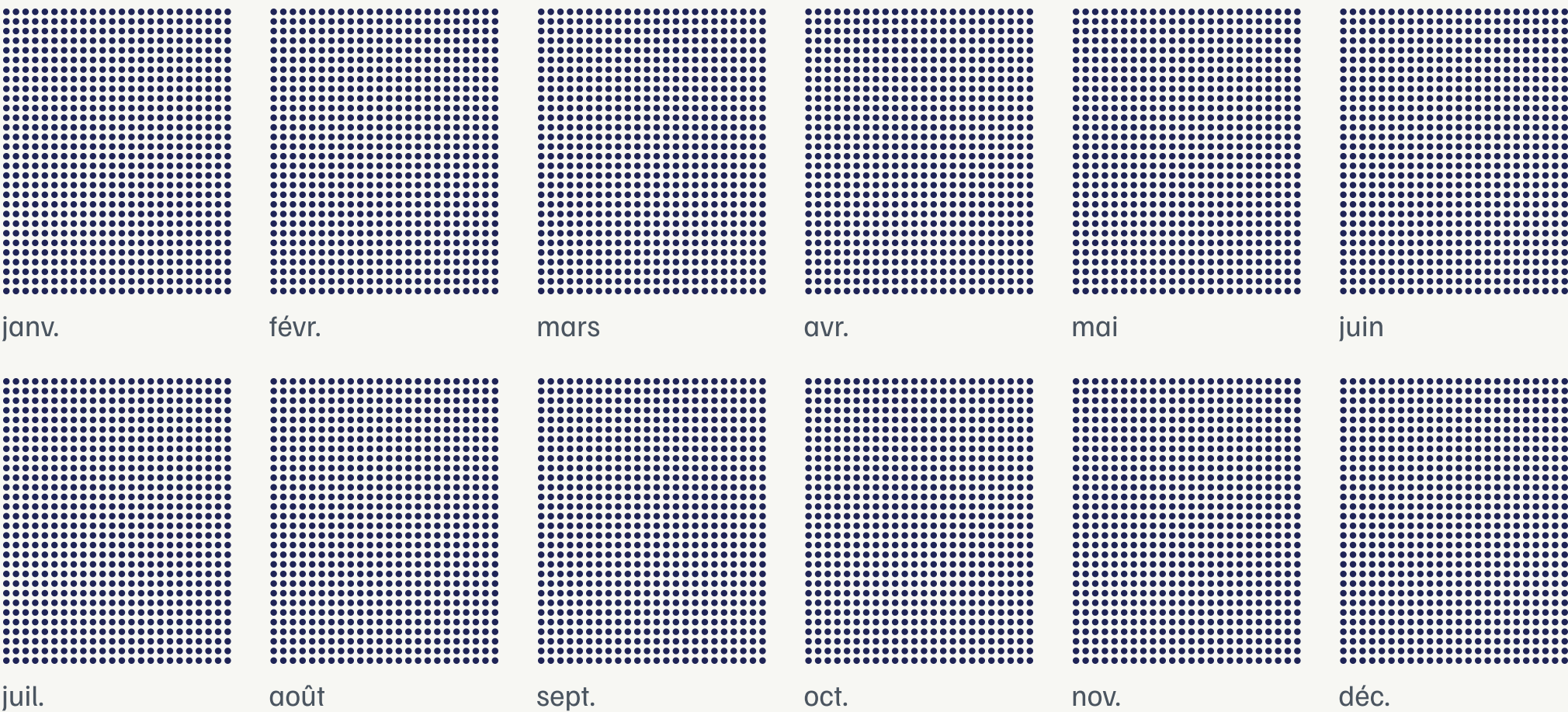
de trésorerie au point bas du plan 2027 à 2029, en
septembre 2029, après service du prêt

Septembre 2029

excédent brut d'exploitation (EBE) positif chaque mois à
partir de cette date

En 2028, la vente à emporter devra proposer un contenant réutilisable ; le laver en cuisine, personne n'en a la place

Un restaurant qui vend 720 repas à emporter par mois jette 8 640 emballages par an



Un point par emballage : 720 repas par mois, soit 24 par jour sur 30 jours, le rythme retenu dans notre plan (le pilote a mesuré 705 rotations par mois et par point de vente).

Le réutilisable seul ne tient pas

Laver, compter, racheter les contenants perdus : une cuisine de vente à emporter n’a ni le temps ni le poste pour le faire.

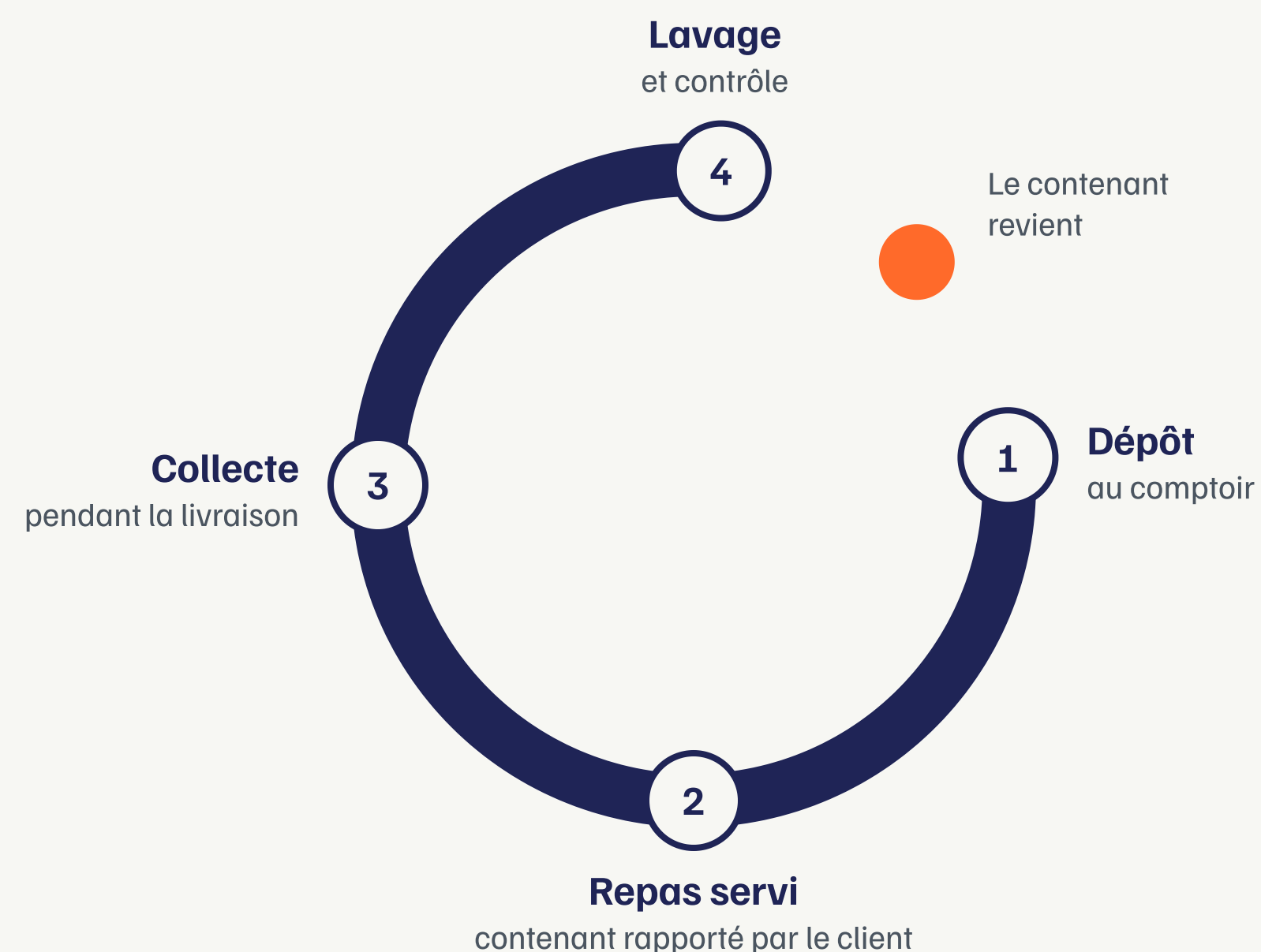
Sur place, le réemploi est déjà la règle

Depuis 2023, la restauration rapide sert les repas pris sur place en vaisselle réutilisable (loi AGECE).

À emporter, il devient une obligation

Le règlement européen sur les emballages (UE 2025/40) demandera en 2028 aux restaurants qui vendent à emporter de proposer un contenant réutilisable ; les plus petites entreprises en sont dispensées.

Le restaurant sert en réutilisable ; Lavelline dépose, collecte et lave



6 jours

entre deux lavages d'un même contenant : 5 rotations par mois

130 000

rotations par mois sur une ligne de lavage, en deux équipes (fiche du fabricant)

0,50 €

hors taxes par rotation, plus 39 € d'abonnement mensuel par point de vente

40 %

de contenants en réserve au-delà de ceux qui circulent

Contenant réutilisable en polypropylène de 750 ml avec couvercle, acheté 2,20 € hors taxes. Le parc initial et sa croissance sont amortis sur trois ans ; les contenants perdus ou cassés, à la charge de Lavelline, sont remplacés et passés en charges (0,04 € par rotation). Le lavage a lieu dans un local de 450 m² équipé d'une ligne industrielle ; la collecte, pendant la tournée de livraison.

Trois mois de pilote : 705 rotations par mois et par point de vente, 2,1 % de pertes

15 restaurants, trois mois, gratuit pour eux : nous n’avons pas encore de chiffre d’affaires. Le pilote a servi à mesurer l’usage, les pertes et le rythme d’adhésion ; chaque scénario part de ces mesures.

Mesure	Pilote	Prudent	Central	Ambitieux
Rotations par point de vente et par mois	705	600	720	820
Contenants perdus ou cassés, par rotation	2,1 %	3,0 %	2,0 %	1,5 %
Nouveaux points de vente par mois, 2027	5, recrutement du pilote		4	5
Prix par rotation, hors taxes	testé (14)	0,46 €	0,50 €	0,52 €

Le central retient 720 rotations par mois, 15 de plus que le pilote, et 2,0 % de pertes, un peu sous la mesure : deux hypothèses à surveiller. Le rythme d’adhésion du pilote fonde l’hypothèse centrale de 2027 ; la grille de prix a été présentée à 14 restaurateurs.

15
restaurants équipés pendant les
trois mois du pilote

31 725
repas servis en contenant en
trois mois

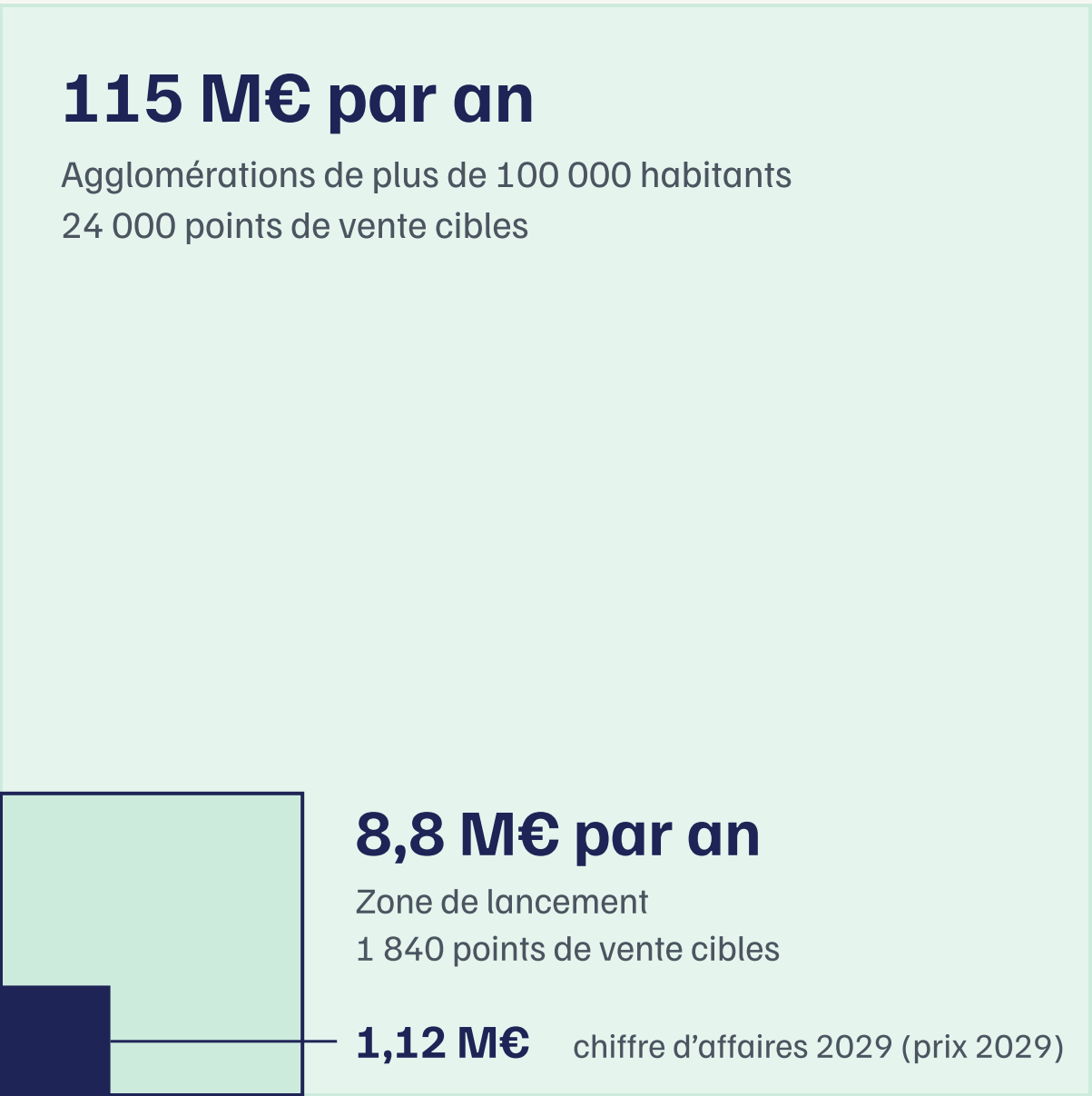
2,1 %
de contenants perdus ou cassés, à
la charge de Lavelline

Ce que le pilote ne prouve pas encore

- L’attrition sur une année entière : le plan retient 1,2 % de points de vente perdus par mois, 2,0 % au prudent.
- La tenue du prix quand le service devient payant.
- La part des repas servis en contenant : le règlement oblige à proposer, pas à servir.
- Le taux de pertes quand le réseau dépasse quelques tournées.

Ces points sont suivis chaque mois ; leurs effets sont chiffrés page 10.

8,8 M€ par an dans la zone de lancement ; le plan y vise 15,5 % des points de vente cibles en 2029



Aires proportionnelles aux montants.

Méthode : les points de vente comptés, multipliés par le revenu de chacun

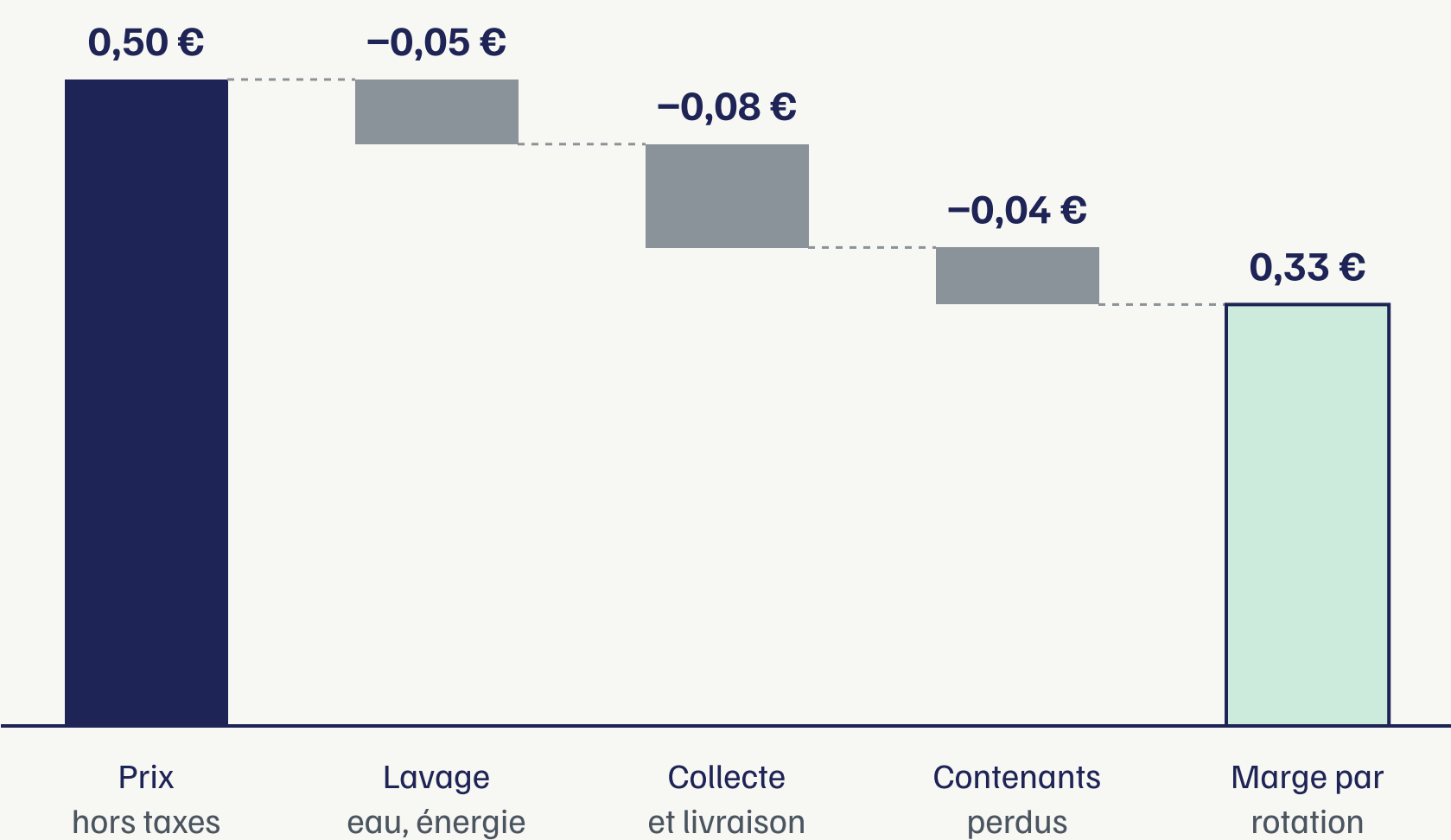
Revenu annuel d'un point de vente	4 788 €
720 rotations × 0,50 € + 39 € d'abonnement, sur 12 mois	
Restaurants qui vendent à emporter, zone de lancement	4 600
dont au moins 24 repas à emporter par jour	40 %
Marché de la zone de lancement, par an	8,8 M€
Points de vente actifs fin 2029, plan central	285
soit en part des points de vente cibles	15,5 %
Part du marché de la zone en chiffre d'affaires 2029, à prix 2029	12,2 %

Comptages fictifs. Les nombres de restaurants (4 600 dans la zone, 60 000 dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants) et la part de 40 % sont des hypothèses d'illustration, comme l'entreprise. Prix 2027 du scénario central. Hors chiffrage : livraison à domicile, restauration collective, événements.

À la même part des cibles qu'en zone de lancement fin 2029 (15,5 %), les agglomérations françaises représentent 17,8 M€ de chiffre d'affaires par an, prix 2027. Hors de France, non chiffré : le règlement s'applique dans toute l'Union européenne.

Chaque rotation laisse 0,33 € de marge ; un point de vente, 274 € par mois

Une rotation, en euros hors taxes, valeurs 2027



Marge exacte : 0,326 € par rotation.

Un point de vente, par mois

720 rotations à 0,50 €	360 €
Abonnement	39 €
Chiffre d'affaires, soit 0,55 € par repas pour le restaurant	399 €
Coûts variables : lavage, collecte, pertes	-125 €
Marge sur coûts variables	274 €

1 141 €

pour gagner et équiper un point de vente, remboursés en 7 mois

13,6 k€

de marge sur la vie moyenne d'un point de vente, 83 mois

41 %

du chiffre d'affaires 2029 reste une fois payés opérateurs, chauffeurs et véhicules (coût : 0,16 € par rotation)

Pour le restaurant, 0,55 € HT par repas coûte plus qu'une barquette jetable d'entrée de gamme. Ce que le restaurant achète : un service sans plonge et, s'il y est soumis, la conformité au règlement de 2028.

Gagner un point de vente : 697 € de dépenses commerciales (2028) et 444 € de contenants ; remboursement et valeur calculés sur la marge qui reste après opérateurs, chauffeurs et véhicules en 2029, sans actualisation (environ 9 k€ à 8 % par an). L'EBE est positif chaque mois à partir de septembre 2029, avec 256 points de vente actifs ; il l'avait déjà été quatre mois isolés : décembre 2028, puis mai à juillet 2029.

Les autres options laissent au restaurant le lavage, le suivi ou le déchet

Option du restaurant	Qui lave	Qui suit les contenants	Ce que paie le restaurant	Limite
Emballage jetable	Personne	Personne	L’emballage, à chaque repas	Le déchet ; un coût qui suit matières et transport
Contenants lavés au restaurant	L’équipe, en plonge	Le restaurant	Le stock, l’eau, le temps de plonge	Place et temps en cuisine ; pertes non suivies
Consigne par application	Selon le réseau	Le client, par son téléphone	Une commission ou un abonnement	Le retour dépend du client ; le restaurant garde souvent stock et lavage
Lavelline	Lavelline, sur une ligne industrielle	Lavelline, contenant par contenant	0,50 € par rotation et 39 € par mois	Une zone dense est nécessaire pour que la tournée reste rentable

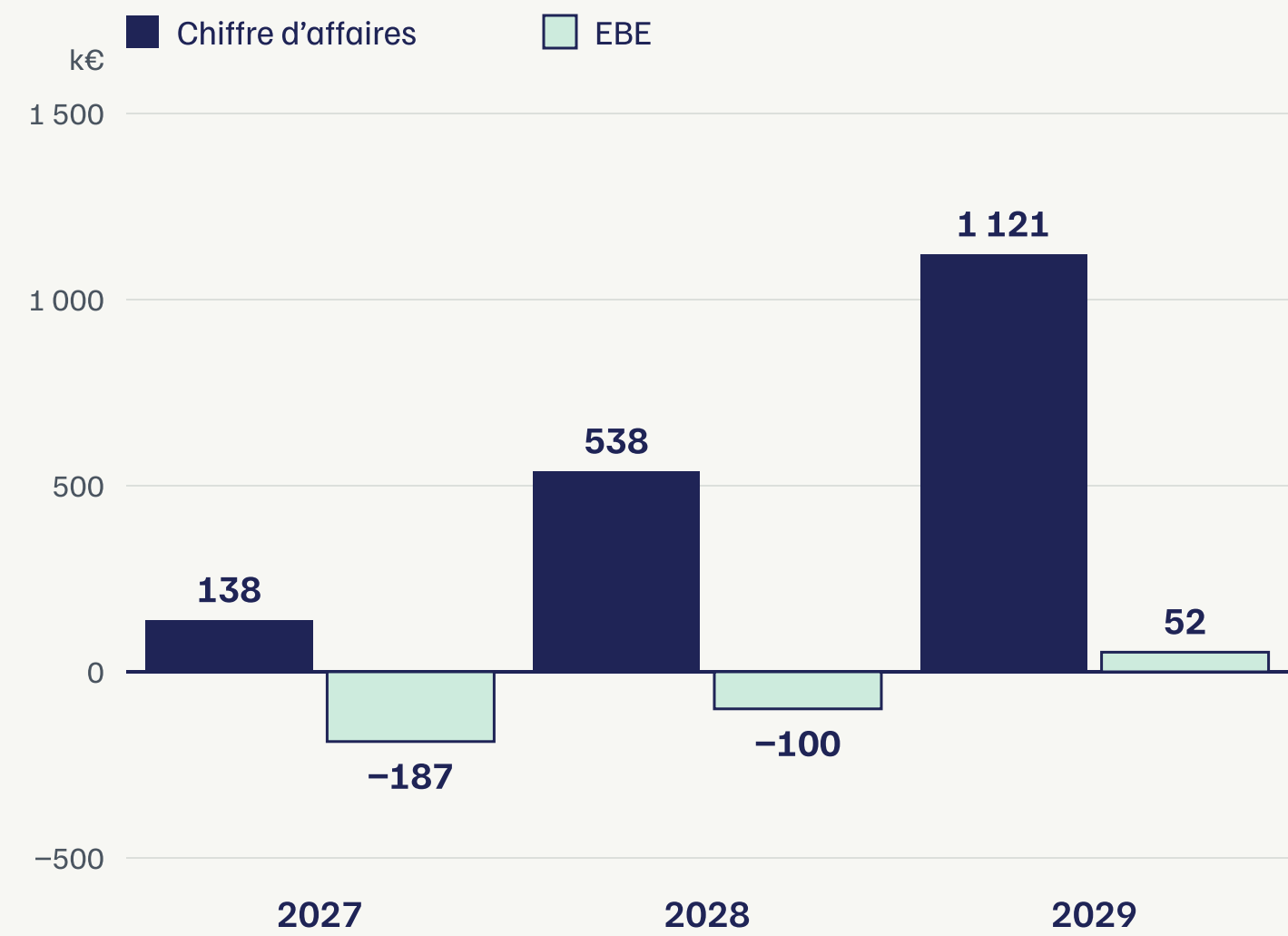
Ce qui nous protège

La densité : chauffeurs et véhicules coûtent 0,18 € par rotation en 2027, 0,10 € en 2029, à mesure que les tournées se remplissent. Un entrant repart de 0,18 €, avec une ligne de lavage à amortir.

Ce qui ne nous protège pas

La technologie : un contenant et une ligne de lavage s’achètent. Plusieurs acteurs occupent chacune de ces catégories ; notre différence tient à l’exploitation.

Le chiffre d'affaires passe de 138 k€ en 2027 à 1 121 k€ en 2029, et l'EBE devient positif

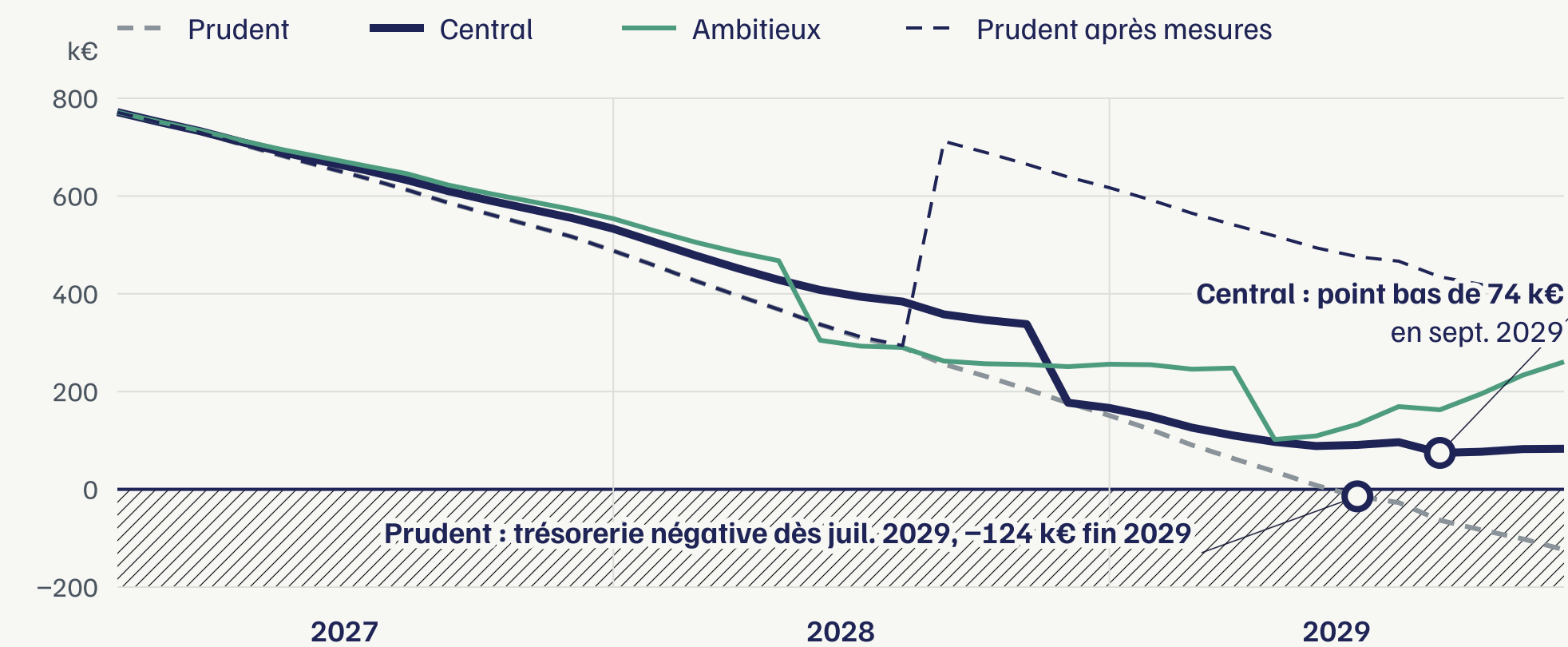


EBE : excédent brut d'exploitation, avant dotations aux amortissements, charges financières et impôt sur les sociétés. L'EBE mensuel est positif chaque mois à partir de septembre 2029.

En k€ hors taxes	2027	2028	2029
Chiffre d'affaires	138	538	1 121
croissance		+288 %	+108 %
Marge sur coûts variables	95	369	769
en % du chiffre d'affaires	69 %	69 %	69 %
Charges de personnel	-174	-340	-554
Charges externes	-109	-129	-163
Excédent brut d'exploitation (EBE)	-187	-100	52
Dotations aux amortissements	-34	-40	-67
Contenants perdus sortis de l'actif	-7	-19	-31
Charges financières	-9	-8	-6
Résultat net	-236	-167	-51
Investissements et trésorerie			
Investissements	-244	-197	-58
Trésorerie au 31 décembre	555	177	83
Points de vente actifs, fin d'année	56	161	285

Montants arrondis au millier d'euros : un total peut différer d'une unité de la somme affichée. Aucun impôt sur les sociétés : 455 k€ de déficits reportables fin 2029.

Le central tient jusqu'à fin 2029 avec 74 k€ au point bas ; au prudent, l'engagement tient la trésorerie, pas la rentabilité



Trésorerie en fin de mois, en milliers d'euros, après service du prêt. Zone hachurée : trésorerie négative. Les trois scénarios ont le même financement (1 020 k€).

	Prudent	Prudent après mesures	Central	Ambitieux
Points de vente actifs, juin 2028	78	78	110	136
EBE 2029, k€	-192	-144	52	367
Besoin de financement maximal, k€	1 008	948	823	814
	fin 2029, en hausse	fin 2029, en hausse		
Point bas de trésorerie, k€	-124	294	74	102
	déc. 2029	août 2028, avant l'engagement	sept. 2029	mai 2029
Trésorerie fin 2029, k€	-124	386	83	261

Le besoin affiché n'inclut pas le service du prêt (page 11) : il reste sous les ressources alors que la trésorerie est négative. Le point bas central représente 1,1 mois de charges de personnel et externes ; en 2030, la troisième ligne se loue en crédit-bail (page 10).

Point de décision

Si, au 30 juin 2028, moins de 95 points de vente sont actifs (110 au central, 78 au prudent), si les contrats se signent sous 0,48 € ou si le coût variable dépasse 0,19 € par rotation, l'engagement de 450 k€ est exigé (septembre 2028, prix décoté de 20 %) et la rémunération des fondateurs revient à 30 k€. Le prudent garde alors 386 k€ fin 2029, mais son équilibre n'arrive qu'en septembre 2032, au plus bas à 50 k€.

Dix pour cent de prix en moins suffisent à rendre la trésorerie négative en 2029

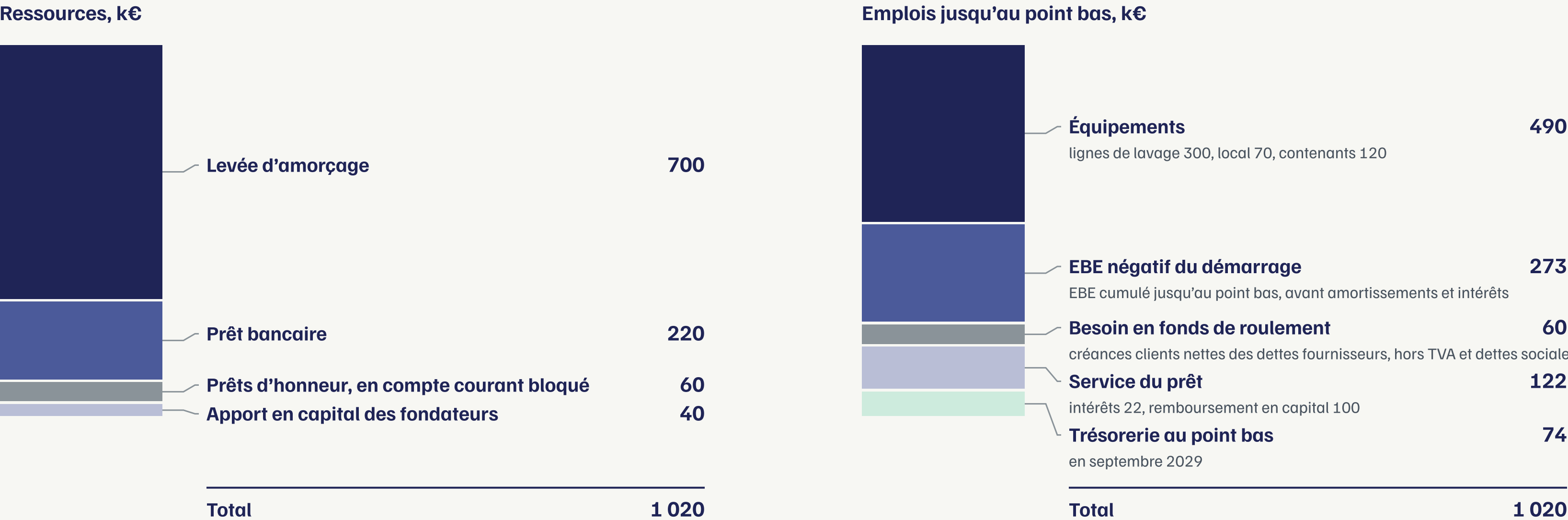
Choc sur le scénario central, une hypothèse à la fois	EBE 2029, k€	Point bas, k€	sous zéro · au-dessus	Négative dès	Règle et crédit-bail
Scénario central, sans choc	52	74		jamais	74
Prix par rotation -10 %	-49	-69 fin 2029, en baisse		juin 2029	352
Contenants perdus doublés	-37	-50 fin 2029, en baisse		juil. 2029	356
Contenant acheté 50 % plus cher	8	-49 fin 2029, en baisse		juin 2029	345
Attrition du scénario prudent	20	44		jamais	44
Rotations du prudent (moins de repas servis en contenant)	-4	14 fin 2029, en baisse		jamais	14
Capacité d'une ligne de lavage -10 % une troisième ligne de lavage s'achète en 2029	52	-69 fin 2029, en baisse		déc. 2029	73
Rotations par point de vente +10 % une troisième ligne de lavage s'achète en 2029	97	-20 fin 2029, en baisse		déc. 2029	107
Prix par rotation +10 %	154	185		jamais	185

Chaque ligne rejoue le modèle avec une seule hypothèse modifiée ; « fin 2029, en baisse » : point bas pas encore atteint. Cinq chocs sur huit rendent la trésorerie négative avant fin 2029 ; la dernière colonne les rejoue avec la règle de la page 9 et le crédit-bail.

Ce que nous en faisons

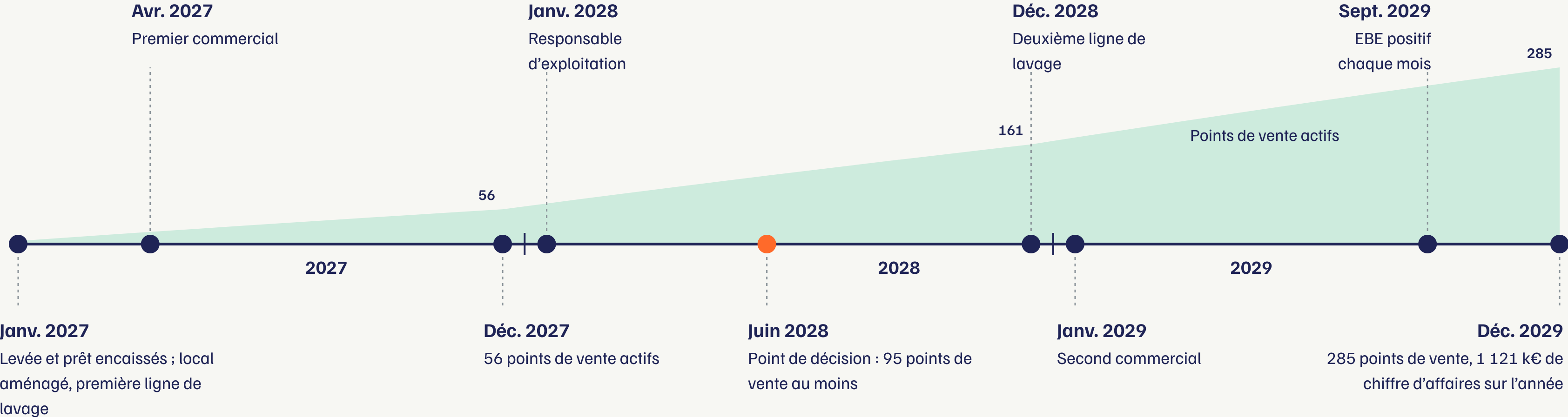
- Prix arrêté aux premiers contrats : sous 0,48 €, l'engagement de souscription est exigé (page 9).
- Pertes et coût du contenant : au-delà de 0,19 € de coût variable par rotation, la règle de décision joue aussi (page 9).
- La troisième ligne de lavage, attendue en mars 2030 si la croissance de 2029 continue, est louée en crédit-bail (2,8 k€ par mois sur 5 ans) : achetée comptant, elle rendrait la trésorerie négative (-45 k€) ; louée, le point bas reste à 74 k€. L'EBE 2030 perd 28 k€.

Sur 1 020 k€ de ressources, 490 k€ paient les équipements et 273 k€ l’EBE négatif du démarrage



Emplois cumulés de janvier 2027 au point bas de trésorerie (septembre 2029). Équipements, EBE négatif et besoin en fonds de roulement forment le besoin de financement maximal : 823 k€. Prêts d’honneur : personnels aux fondateurs, apportés en compte courant bloqué pendant la durée du prêt bancaire. TVA non modélisée : simulée à part (20 %, déclaration mensuelle sur option du régime réel normal), elle avance 50 k€ au premier trimestre 2027, remboursés dans les mois suivants ; au point bas de septembre 2029, elle ajoute 7 k€. Plan établi à partir du 1^{er} janvier 2027 : le pilote de 2026, financé par les fondateurs, n’y figure pas. Montants arrondis : un total peut différer d’une unité de la somme affichée.

95 points de vente au 30 juin 2028 décident de la suite ; l’EBE est positif chaque mois dès septembre 2029



Après 2029 : une deuxième agglomération. Ouvrir un deuxième site demande une ligne, l'aménagement d'un local et un stock initial de contenants, soit 238 k€ d'équipements aux prix 2027 ; avec l'EBE négatif et le besoin en fonds de roulement constatés sur le premier site, l'ordre de grandeur est de 571 k€, à financer par un nouveau tour : fin 2030, la trésorerie de la première zone ne dépasse pas 238 k€. Nous l'engagerons quand elle aura un EBE positif douze mois de suite, condition atteinte en août 2030 au central prolongé.

Une ancienne acheteuse d’emballages de restauration et un ancien de la blanchisserie industrielle

PRÉSIDENTE, COFONDATRICE

Commerce et financement

A dirigé des points de vente en restauration rapide, puis acheté les emballages d’un réseau régional de restaurants. Recrute les restaurants et tient la relation avec les financeurs.

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS, COFONDATEUR

Lavage et logistique

Vient de la blanchisserie industrielle et de la livraison urbaine. Dirige la ligne de lavage et les chauffeurs, et porte la demande d’agrément sanitaire du local.

Effectif en fin d'année	2027	2028	2029
Fondateurs	2	2	2
Commerciaux	1	1	2
Responsable d'exploitation	0	1	1
Opérateurs de lavage	1	2	4
Chauffeurs-livreurs	1	3	5
Total	5	9	14

Rémunération chargée par fondateur : 30 k€ en 2027, 42 k€ en 2028, 54 k€ en 2029. Les opérateurs et les chauffeurs s’ajoutent quand le volume de rotations l’exige.

Ce qui nous manque : un administrateur qui a déjà dirigé un réseau de logistique urbaine. Nous le cherchons parmi les investisseurs du tour.

700 k€ financent la première zone jusqu’à l’EBE positif de septembre 2029 ; 450 k€ sont engagés en réserve

Signature visée en décembre 2026, encaissement en janvier 2027. La levée s’ajoute à un prêt bancaire de 220 k€ (5 ans dont 6 mois de différé, taux fixe de 4,5 %) accordé sous condition de la levée, à 60 k€ de prêts d’honneur, déjà obtenus, apportés en compte courant bloqué et à 40 k€ d’apport des fondateurs. Au central, EBE positif chaque mois dès septembre 2029, 74 k€ au point bas.

fondateurs@lavelline.example

01 99 00 31 08

Adresse et numéro fictifs, réservés aux exemples.

Le tour

Instrument	Augmentation de capital en actions ordinaires ; au pacte, un engagement de souscription de 450 k€ des investisseurs du tour, exigible dès que le conseil constate le point de décision de juin 2028 manqué (page 9), au prix du tour décoté de 20 % ; émission votée au tour, réalisée par le président sur délégation
Dilution visée	20 à 25 % du capital pour 700 k€ ; 31 à 38 % si l’engagement est exigé. Hypothèse de l’entreprise, à négocier
Investisseurs visés	Tour de proximité : investisseurs individuels de la restauration et de la logistique, fonds à impact ; réduction d’impôt des souscriptions au capital de PME (art. 199 terdecies-0 A du CGI), éligibilité à confirmer par les conseils de l’entreprise
Calendrier	Lettre d’intention du chef de file mi-novembre 2026, audit et pacte en décembre ; les fonds à impact entrent au pacte de décembre s’ils sont prêts, sinon au tour suivant
Repères au tour suivant	Fin 2030 au central prolongé : 1,7 M€ de chiffre d’affaires et 0,29 M€ d’EBE sur l’année, douze mois de suite d’EBE positif atteints en août 2030, pertes tenues à 2 % (2,1 % au pilote) ; deuxième agglomération chiffrée à 571 k€. Liquidité : tour de croissance pour la deuxième agglomération, ou rachat des titres prévu au pacte à partir de 2032.

Valorisation et table de capitalisation : arrêtées par l’entreprise et ses conseils avec l’investisseur chef de file. Classeur complet sur demande.

Ce document est un exemple.

Écrivez-nous en quelques lignes ce que vous avez à décider ou à produire : nous répondons en principe sous un jour ouvré.

Pour votre cas :

mezura.fr/contact/?objet=exemple&utm_source=demo&utm_content=deck-investisseurs

Téléphone

06 43 44 07 57