

08/01/2025



HOMECYCLE
7 place de l'Hotel de Ville, 93600
AULNAY-SOUS-BOIS
Homecycle.fr

MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

HomeCycle s'inscrit dans l'économie circulaire en proposant de la location de gros électroménager à partir de 15€ par mois tout compris. Nous rendons accessible à tous l'électroménager de qualité et faisons durer les équipements beaucoup plus longtemps.

Voir le [l'interview du CEO](#) sur BFM.

SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Autre (à préciser) : Economie circulaire
- BtoB BtoC BtoBtoC

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement commercial

INFOS SOCIÉTÉ

Date de création : 20/06/2023
Structure juridique : SAS
Effectif : 4 ETP
Capital social : 55 099,00 €

FINANCEMENTS MOBILISÉS

- Levées de fonds : 360 k€ (Lead investisseur SideAngel).
- Concours ministère : n.a.
- Prêt d'honneur : n.a.
- BPI France : 30 k€

ÉQUIPE ET RÉPARTITION DU CAPITAL

CEO : Valérian Fauvel (Dauphine, ex. VC)
COO : Valentin Lheureux (ex. Boulanger)
Junior marketing : Jeanne Mauvigner (ex. CDiscount)

Fondateurs 49%
BSPCE (futurs talents) 33%*
Investisseurs 18%

*Créer un capital fortement partagé avec les équipes de l'entreprise est un de nos engagements sociétaux forts.

INNOVATION (Aspects différenciant)

HomeCycle révolutionne le marché du gros électroménager en remplaçant la propriété par un **service d'abonnement tout compris**. Nous travaillons directement avec des industriels pour sourcer des produits durables et réparables, négocier des garanties longues, mettre en place une stratégie de maintenance préventive et des cycles de reconditionnement afin de **faire vivre les machines plus longtemps**, tout en augmentant le **ROI généré par chaque équipement neuf ou reconditionné**.

AVANTAGE CONCURRENTIEL

L'avantage concurrentiel de HomeCycle réside dans son positionnement de **pure player** du gros électroménager en abonnement, ainsi que ses **partenariats stratégiques** avec des industriels comme le groupe BRANDT, qui nous permettent de proposer des **équipements durables et réparables à des prix attractifs (et parfois sans capex)**. Ces collaborations garantissent des produits de **haute qualité**, tout en nous permettant de nous appuyer sur le savoir faire et la plateforme logistique existante de ces acteurs. Grâce à ces partenariats, HomeCycle offre un accès à des **électroménagers performants à des conditions de prix très compétitives**.

MARCHÉ & CLIENTS

En France, le marché du gros électroménager représente **6 milliards d'euros**, avec **200 millions d'appareils en fonctionnement** et **28 millions de pannes par an**. HomeCycle ambitionne de capter une part grandissante de ce marché en offrant des solutions accessibles et durables.

Aujourd'hui, HomeCycle reçoit **plus de 3 commandes par jour** sur notre site, et nous travaillons avec d'autres loueurs (pour qui nous opérons la partie électroménager en marque blanche), ainsi que des entreprises comme des co-living.

PARTENAIRES

Brandt

Vedette

JUMANJI
studio

bpifrance

CONCURRENCE

La concurrence de HomeCycle se compose principalement de grandes enseignes comme Fnac-Darty et Cdiscount, qui proposent la vente d'électroménager avec des options de financement uniquement, et des extensions de garantie coûteuses. Boulanger Location offre des services de location classique mais dilués dans les autres offres du groupe, tandis que des loueurs comme Airnest et Orent se concentrent sur des solutions flexibles mais sans savoir faire particulier sur l'électroménager (l'un d'eux est déjà notre partenaire). Murfy et Underdog se spécialisent dans la réparation et le reconditionnement, sans option de location et des garanties produits très courtes. **HomeCycle se distingue par son modèle combinant équipement et service à un prix accessible, ses partenariats industriels, et un fort accent sur la durabilité et l'économie circulaire.**

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

- Développement de la plateforme opérationnelle (dont recrutement)
- R&D tech sur la partie hardware et maintenance
- Déploiement commercial

BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds actuelle: 500 k€ recherchés actuellement (100 k€ déjà réservés) principalement en dette, avec possibilité de faire une ligne en equity.
- Ticket minimum: 10 k€ (dette), equity à discuter.
- Utilisation des fonds mobilisés : Investissements stratégiques pour accompagner la croissance.
- Valorisation post-money du dernier tour: 1 750 k€

CONTACT : M. Valérian FAUVEL
Tél : 0749442511
e-mail: valerian@homecycle.fr

FICHE INFORMATION - HOMECYCLE

08/01/2025

KPI'S CLES

- Nombre d'appareils en circulation: 520 (fin 2024).
- MRR: 6 k€
- 600€ = Revenu contractualisé / client (sur 41 mois)
- ROI équipement = 15-18 mois
- 5ans : garantie fabricant négociée sur chaque produit
- Marché: 2,5 millions de lave-linges neufs vendus en France chaque année
- 60% des pannes d'électro sont réparables sans changement de pièce

CA REALISE & PRÉVISIONS

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
# produits installés	n.a.	n.a.	132	520	2500	7000
CA (contractualisé)	n.a.	n.a.	80	312,918	1,502,070	4,200,105
CA	n.a.	n.a.	36	60,007	144,745	506,192
Résultat d'exploitation	n.a.	n.a.	(10)	(151,064)	(99,225)	199,936
Trésorerie fin d'année	n.a.	n.a.	0	120,698	202,088	204,430
Besoins financiers	n.a.	n.a.		360,000	500,000	700,000
Effectifs	n.a.	n.a.	2	3	4	5

Commentaires :

Les informations figurant sur ce document tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature :

CONTACT : M. Valérian FAUVEL
Tél : 0749442511
e-mail: valerian@homecycle.fr