

Salut, nous sommes

Partie Pizza

07/10/2026

Présenté par Julien Lefebvre



L'offre de restauration rapide du centre-ville de Lille ne coordonne pas suffisamment accessibilité, qualité perçue, flexibilité des portions et disponibilité aux moments où les clients disposent de peu de temps.



Le problème

01

Les salariés et étudiants du centre-ville de Lille peinent à trouver un déjeuner rapide, abordable et plus qualitatif que les fast-foods standardisés.

03

Les clients qui cherchent une solution de restauration rapide le soir et le week-end doivent arbitrer entre proximité, qualité italienne et disponibilité de la livraison.

02

Les clients du centre-ville qui veulent manger italien rapidement doivent souvent commander une pizza entière ou attendre une préparation classique.

04

Les étudiants et jeunes actifs éloignés des restaurants universitaires ou contraints par leurs horaires renoncent parfois à un repas accessible.

Partie Pizza propose des pizzas italiennes de 50 cm vendues à la part, découpées et réchauffées à la commande, avec un service en moins de 3 minutes, une formule déjeuner à 9,50 €, des pizzas entières à emporter et la livraison via plateformes le soir.



La solution

01 Pizzas de 50 cm cuites au four électrique

02 Vente flexible à la part entre 4,50 € et 6 €

03 Découpe et réchauffage à la commande en moins de 3 minutes

04 Formule déjeuner de deux parts et une boisson à 9,50 €

05 Pizzas entières à emporter

06 Livraison via les plateformes le soir et le week-end

07 Produits italiens et recettes saisonnières

08 Ouverture continue de 11 h à 23 h

09 Précommande, click & collect et paiement par titres-restaurant

10 Programme de fidélité et commandes groupées pour bureaux et étudiants

Nos clients

Étudiant salarié, alternant ou étudiant du centre-ville

COMPORTEMENT

Compare rapidement les offres à proximité, utilise Google Maps et alterne entre Crous, boulangeries, kebabs, burgers, repas apportés et plateformes.

POINTS DE FRICTION

- Attente trop longue au Crous ou dans les restaurants
- Budget contraint
- Éloignement des points de restauration et choix individuel limité

OBJECTIFS

- Manger rapidement entre deux cours ou pendant une pause de 30 à 45 minutes
- Rester proche d'un budget de 10 €
- Trouver une alternative plus qualitative aux burgers et kebabs

Salarié de bureau ou jeune actif sans cantine proche

COMPORTEMENT

Recherche sur Google Maps, utilise carte ou titre-restaurant et peut commander seul, à deux ou en groupe avec ses collègues.

POINTS DE FRICTION

- Pause méridienne courte
- Peu d'offres qualitatives à distance piétonne
- Besoin de respecter un budget individuel proche de 10 €

OBJECTIFS

- Obtenir un déjeuner rassasiant sans dépasser sa pause
- Acheter sur place ou à emporter en quelques minutes
- Varier des chaînes de restauration habituelles

Nos clients, suite

Étudiant en sortie, jeune actif ou groupe d'amis le soir

COMPORTEMENT

Achète spontanément en rue ou commande via Deliveroo, surtout le soir et le week-end.

POINTS DE FRICTION

- Arbitrage entre proximité, qualité italienne et livraison
- Forte concurrence des burgers, kebabs, tacos et chaînes de pizza
- Disponibilité variable selon l'heure

OBJECTIFS

- Manger à proximité après une sortie
- Choisir une portion adaptée sans commander nécessairement une pizza entière
- Disposer d'une option à emporter ou livrée jusqu'à 23 h

Responsable d'équipe, association étudiante ou office manager

COMPORTEMENT

Commande ponctuellement pour un bureau, une association ou un événement et privilégie la précommande, le retrait direct et une carte lisible.

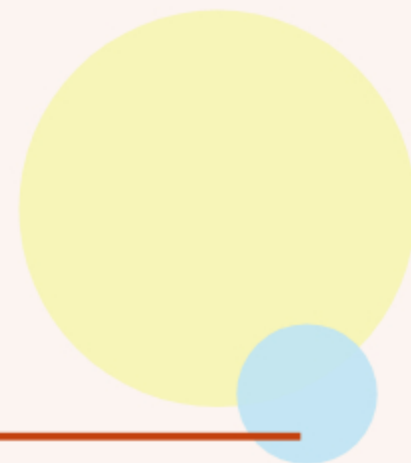
POINTS DE FRICTION

- Coordination de plusieurs préférences
- Délais de livraison ou de retrait
- Budget collectif limité

OBJECTIFS

- Organiser des commandes groupées simples
- Proposer une offre accessible et appréciée par différents profils
- Réduire le temps de collecte et de retrait

Comment nous gagnons nos clients



2026

Lancer une présence Google Business complète avec menu, horaires, photos et collecte active des premiers avis

Organiser des dégustations et offres de lancement auprès des BDE, résidences étudiantes et associations de campus

Distribuer des supports géolocalisés dans les bureaux, coworkings et commerces à 5-10 minutes à pied

Publier sur Instagram et TikTok des vidéos géolocalisées montrant la part, la découpe et le service en moins de 3 minutes

2027

Optimiser les canaux ayant généré le plus de réachat et lancer des campagnes Google Ads locales sur les recherches de déjeuner

Mettre en place des partenariats récurrents avec bureaux, associations étudiantes et entreprises pour les commandes groupées

Déployer un programme de fidélité simple et des offres ciblées sur les clients du midi

Utiliser Deliveroo principalement le soir, avec suivi de la marge nette par commande et limitation des promotions non rentables

2028

Standardiser le système d'exploitation du déjeuner pour préparer l'ouverture du deuxième point de vente

Étendre les partenariats B2B et étudiants aux quartiers proches du futur emplacement

Renforcer le référencement local, les avis et les contenus clients pour créer une marque lilloise associée à la pizza à la part

Tester des campagnes de réactivation et de parrainage fondées sur les données de fréquence et de panier

2,5 M€ atteignables sur un marché de 102 Md€



MARCHÉ TOTAL ADRESSABLE

102 Md€

Marché large de la restauration commerciale française en 2024, utilisé comme proxy incluant les occasions de consommation hors domicile pertinentes pour Partie Pizza.



MARCHÉ DISPONIBLE SERVI

20 Md€

Marché français des chaînes de restauration rapide en 2024, proxy organisé du segment comprenant notamment pizzas, burgers et autres formats rapides.



MARCHÉ RÉELLEMENT ATTEIGNABLE

2,5 M€

Estimation prudente du marché annuel immédiatement accessible à un point de vente de Partie Pizza dans l'hypercentre de Lille, à valider par comptage des flux, enquête terrain et chiffre d'affaires des concurrents...

Un marché qui croît de 3 % par an

CROISSANCE ANNUELLE DU MARCHÉ

+3 %

Taux de croissance annuel composé du marché

CE QUI LE PORTE

La pression sur le pouvoir d'achat favorise la formule à 9,50 € mais peut comprimer les marges

Les plateformes, le click & collect, la précommande et Google Maps influencent fortement la visibilité et la conversion

Les coûts du travail, les règles d'hygiène, l'affichage des allergènes et les commissions de plateformes affectent la rentabilité

Le bassin étudiant de la MEL soutient la demande de repas rapides, flexibles et accessibles

OÙ IL VA

Arbitrage prix-plaisir favorisant les formats rapides et les tickets inférieurs à 10 €

Digitalisation des commandes, avec 22 % des dépenses de restauration rapide passant par l'e-commerce en 2025

Développement des chaînes, qui représentaient 75 % du marché de la restauration rapide en 2024

Forte contrainte de temps et de budget chez les étudiants, avec 31,9 % des usagers Crous disposant de 30 à 45 minutes pour déjeuner

Comment nous gagnons de l'argent



SOURCES DE REVENUS

01 Vente directe à la part

Parts individuelles vendues au comptoir entre 4,50 € et 6 €, principalement au déjeuner et en sortie.

02 Formule déjeuner

Deux parts et une boisson vendues 9,50 €, conçues pour augmenter la fréquence des étudiants et salariés.

03 Pizzas entières à emporter

Pizzas de partage destinées aux groupes et aux repas du soir, avec un panier moyen supérieur.

04 Livraison via plateformes

Ventes du soir et du week-end via les plateformes, avec commissions à surveiller.

05 Ventes additionnelles

Boissons, desserts, antipasti, commandes groupées et précommandes en click & collect.

SEGMENTS DE CLIENTS

Étudiants salariés, alternants et étudiants du centre-ville de Lille

Salariés de bureaux et jeunes actifs sans cantine proche

Groupes d'amis et public du soir ou du week-end

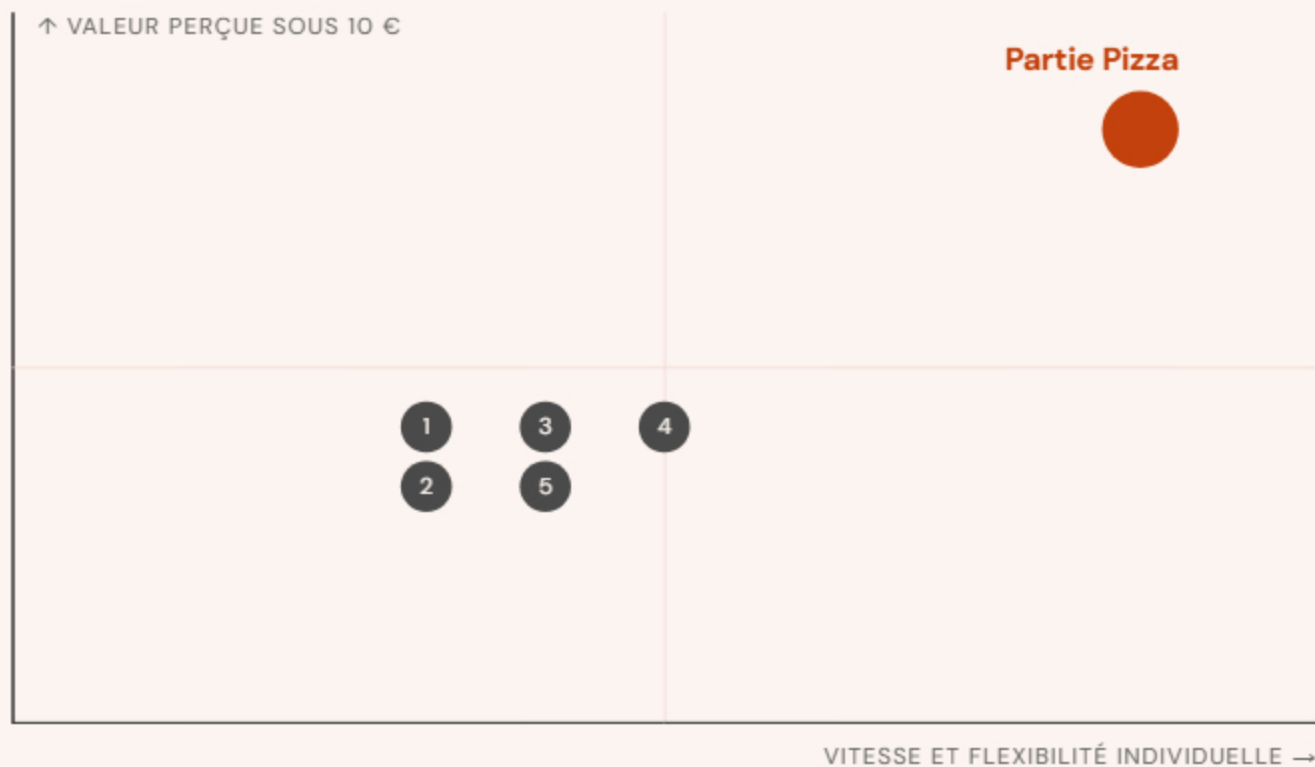
Entreprises et associations étudiantes passant des commandes groupées

5 alternatives sur le marché



CONCURRENT	FORCES	FAIBLESSES
Basilic & Co Lille	Marque établie, recettes de saison, produits de terroir, présence locale et 4,4/5 sur 734 avis.	Modèle davantage organisé autour de pizzas préparées entières et de la consommation assise, avec moins de flexibilité individuelle immédiate.
Napoli Gang Lille	Image italienne forte, gamme large, couverture du centre et expérience de repas complète.	Ticket d'entrée supérieur, avec des pizzas affichées de 9,90 € à 17,90 €, et offre principalement orientée pizza entière ou repas complet.
Domino's Pizza Lille	Notoriété, accessibilité opérationnelle, capacité promotionnelle et réseau national.	Expérience standardisée, moins différenciante sur la saisonnalité, la qualité perçue et la consommation à la part.
UNIK Kebab Lille - Rue Nationale	Format street-food, proximité, amplitude horaire et adéquation au besoin de rapidité.	Absence de spécialisation italienne et de proposition équivalente sur la qualité perçue de la pizza.
Deliveroo Lille-Centre	Choix très large, commodité, visibilité et commande à domicile.	Commissions, dépendance à la visibilité payante et comparaison directe entre offres.

Notre positionnement



CONCURRENTS

- 01 Basilic & Co Lille
- 02 Napoli Gang Lille
- 03 Domino's Pizza Lille
- 04 UNIK Kebab Lille – Rue Nationale
- 05 Deliveroo Lille-Centre

L'équipe



JL

Julien Lefebvre

Fondateur, gérant



GR

Giulia Rossi

Cheffe pizzaïola, associée



361 k€ de chiffre d'affaires en 2028

CHIFFRE D'AFFAIRES 2028

361 k€

MARGE D'EBITDA 2028

27 %

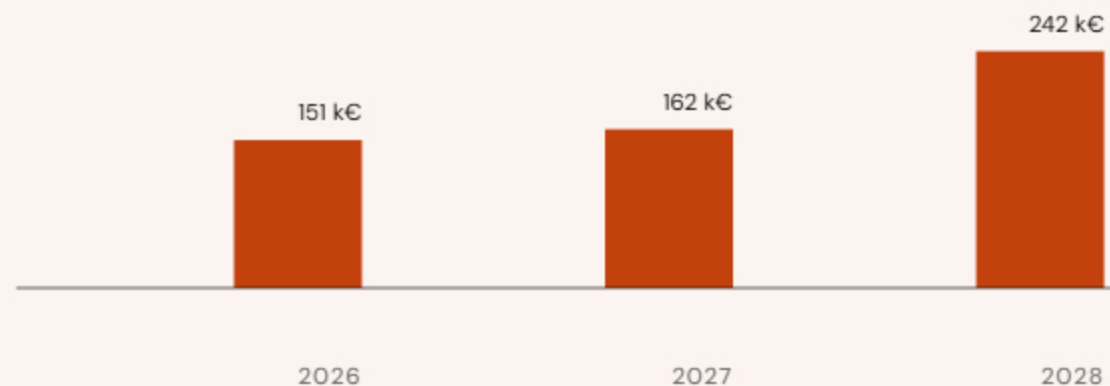
POINT MORT D'EBITDA

2026

	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	197 k€	280 k€	361 k€
Marge brute	129 k€ 65 %	184 k€ 66 %	236 k€ 65 %
Charges d'exploitation	90 k€	105 k€	137 k€
EBITDA	39 k€ 20 %	79 k€ 28 %	99 k€ 27 %
EBIT	39 k€	72 k€	92 k€
Résultat net	30 k€ 15 %	54 k€ 19 %	69 k€ 19 %

242 k€ de trésorerie fin 2028

TRÉSORERIE DE CLÔTURE



	2026	2027	2028
Trésorerie d'ouverture	0	151 k€	162 k€
Flux d'exploitation	41 k€	60 k€	80 k€
Flux de financement	110 k€	0	0
Flux d'investissement	0	-49 k€	0
Trésorerie de clôture	151 k€	162 k€	242 k€

Une levée de 80 k€

FINANCEMENT TOTAL

80 k€

● FONDS PROPRES

PART DES...

80 k€

26 %

INSTRUMENT

MONTANT CONDITIONS

Levée de fonds seed

80 k€ Fonds propres · pour 26 %

Valorisée 304 k€ aujourd'hui

MÉTHODE : MULTIPLE D'EBITDA



RETOUR INVESTISSEUR SUR LA PÉRIODE

25 % par an, soit 1,95x la mise initiale

Parlons-en !

Partie Pizza · Julien Lefebvre



Sources

- 01 <https://www.franceagrimer.fr/sites/default/files/2026-05/Rapport%20co...>
- 02 <https://www.lesechos-etudes.fr/blog/actualites-21/bilan-2024-de-la-restauration-croissance-moderée-et-marche-fragmentée-12996>
- 03 <https://www.snacking.fr/actualites/7539-Enquete-exclusive-TOP-150-majors-restauration-rapide2024/>
- 04 <https://lillemetropole.fr/parcours-etudiants>
- 05 <https://www.lillemetropole.fr/votre-metropole/competences/developpement-territorial-et-social/jeunesse>
- 06 https://www.fnb-info.fr/medias/fichiers/food_service_vision_communique_revue_strategique_25_dece.pdf
- 07 <https://www.lemonde.fr/economie/article/2025/08/29/l-ete-des-vacances...>
- 08 <https://newsroom.groupebpce.fr/download-pdf/696fa43e4ed012363100dc56>
- 09 <https://resto.zepros.fr/actus-metiers/restauration-chaine-croissance-tire-extension-reseaux>
- 10 <https://pizzerias.basilic-and-co.com/fr/restaurant-pizza-terroir/rue-nationale-lille/>
- 11 <https://napoligang.fr/pages/napoli-gang-lille-place-de-strasbourg>
- 12 <https://www.dominos.fr/regions/nord-pas-de-calais/lille/>
- 13 <https://unikkebab.fr/unik-kebab-lille-nationale/>
- 14 <https://deliveroo.fr/fr/restaurants/lille/lille-centre-ville>
- 15 <https://franchise.basilic-and-co.com/devenir-franchise-basilic-and-co/>
- 16 <https://franchise.basilic-and-co.com/devenir-franchise-basilic-co-une-franchise-rentable-engagée-et-humaine/>