

## LEVÉE DE FONDS : LE DRIVE TOUT NU LÈVE 5 MILLIONS D'EUROS POUR SIMPLIFIER LA CONSOMMATION RESPONSABLE ET 0 DÉCHET

SON AMBITION : PERMETTRE AUX FRANÇAIS DE FAIRE DES COURSES ALLIANT QUALITÉ ET DURABILITÉ SANS CONCESSION

À Toulouse, le 28 juin 2022 - La startup à impact, Le Drive tout nu, annonce ce jour avoir bouclé avec succès sa deuxième levée de fonds, en série A, à hauteur de **5 millions d'euros**. Pour ce second tour de table, la startup a réuni ses partenaires historiques comme les fonds **Makesense Seed I, Colam Impact, France Active Investissement** ou encore la **Fondation Carasso (Quadia)** mais aussi de nouveaux investisseurs de l'économie sociale et solidaire, comme le fond **MAIF Impact** ou encore **One Création Coopérative**. L'objectif ? Poursuivre son développement et **étendre son impact sur tout le territoire** afin de permettre à chacun de consommer responsable en toute simplicité. Pour atteindre ces intentions, la startup à impact, pionnière et leader du secteur, annonce notamment **l'intégration de l'enseigne bordelaise Ze Drive** dans son réseau et prévoit l'ouverture de **10 nouveaux points de vente par an d'ici 2026**.

### LE DRIVE TOUT NU, LA STARTUP PIONNIÈRE DU DRIVE 100% RESPONSABLE ET 0 DÉCHET

Lancée en 2018 par le couple d'entrepreneurs Salomé et Pierre Géraud à Toulouse, Le Drive tout nu est le **premier drive 0 déchet et 100% responsable au monde**. Si le concept a tout d'un drive classique, permettant aux clients de réaliser leurs courses en quelques clics avant de se faire livrer ou de retirer leur commande, un mode de consommation de plus en plus plébiscité de par sa praticité et son gain de temps, il se distingue pourtant par ses nombreux atouts.

En effet, pour l'équipe du Drive tout nu, l'innovation se doit d'être au service de l'impact. C'est pourquoi, pour la première fois dans le monde, ce drive propose aux consommateurs une **gamme 100% responsable de plus de 1500 références**, choisies par une équipe d'ingénieurs agricoles dédiés. Les produits sont pour la plupart **locaux** issus d'un périmètre de moins de 100 kilomètres autour du point de vente, parfois affranchis des labels bio mais toujours cultivés/élevés/transférés avec des **méthodes durables** permettant notamment d'offrir une alternative de grande qualité à des prix souvent plus compétitifs. L'enseigne se différencie également par **son engagement 0 déchet** et ses produits pré-conditionnés dans des emballages réutilisables et consignés afin de lutter contre l'accumulation du plastique mais aussi rassurer le client sur les préoccupations d'hygiène et de traçabilité montées en flèche depuis la crise sanitaire.

Présent aujourd'hui à Toulouse, Lille, Chambéry et bientôt à Bordeaux, grâce à ce nouveau concept, la startup à impact souhaite **démocratiser la consommation responsable et 0 déchet et permettre à chacun d'agir aujourd'hui pour le monde de demain sans changer ses habitudes**. Un pari qui séduit déjà des milliers de français puisque l'entreprise affichait une croissance de +95% en 2021 (vs 2020) à l'heure où le secteur même du bio subissait un net ralentissement des ventes de -3,1%.

**“Nous sommes convaincus que nos drives – en associant zéro déchet, fournisseurs locaux et produits de qualité – représentent un nouveau paradigme de**

consommation, aujourd'hui alternatif mais dont nous souhaitons faire la nouvelle norme", commente Salomé Géraud, cofondatrice de la startup.

## UN TOUR DE TABLE RÉUSSI POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT ET ÉTENDRE LE CONCEPT À TOUTE LA FRANCE

Grâce à ce second tour de table, qui s'élève à 5 millions d'euros, Le Drive tout nu souhaite étendre son impact sur tout le territoire français. Pour cela, la startup prévoit un développement à hauteur de 10 nouvelles ouvertures par an en franchise à partir de 2023. Le réseau devrait par la suite atteindre une cinquantaine de points de vente d'ici 2026 concentrés autour des grandes métropoles françaises.

En ce sens, Le Drive tout nu annonce l'intégration de l'enseigne bordelaise Ze Drive, réplique du concept, afin de développer une offre et d'implanter deux nouvelles structures dans la région Nouvelle-Aquitaine.

**"Ce rapprochement illustre la vertu d'unir nos forces et de travailler en réseau pour développer cette innovation d'usage partout en France. La fusion avec Ze Drive était toute naturelle, tant géographiquement qu'en termes de valeurs communes"** précise Salomé Géraud, selon qui, **"travailler de concert, c'est multiplier, demain, notre impact à tous"**.

Ce développement est aussi synonyme de création d'emplois puisque l'entreprise prévoit la création de 4 nouveaux postes par point de vente, soit 40 emplois d'ici fin 2023.

## UNE ALTERNATIVE PROMETTEUSE EN REPONSE AUX NOUVELLES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

Depuis sa création, le projet poursuit comme objectif principal la recherche d'une utilité sociale et d'un impact social, sociétal et environnemental positif et significatif dans le cadre de ses activités commerciales et opérationnelles ; une démarche qui s'inscrit notamment dans la lignée des nouvelles attentes de consommateurs, sans cesse en quête d'alternatives pour consommer plus responsable.

En effet, selon l'observatoire E.Leclerc des Nouvelles Consommations, 58% des français veulent changer leurs achats de produits alimentaires pour une consommation plus durable, 93% préfèrent acheter local et 93% veulent réduire leur consommation de produits emballés dans du plastique. Pour rappel, alors que les emballages, souvent à usage unique, représentent l'essentiel de la pollution plastique, en France, 568 kilos de déchets plastiques sont produits chaque année par habitant.

En parallèle, le marché du drive en France, représentant plus de 9.9 Md d'euros, est de plus en plus plébiscité pour sa praticité et porté par des préoccupations sanitaires. Celui du vrac, quant à lui, progresse (+41% en 2019 vs 2018) bien que seulement 0.75% des Français consomment régulièrement en vrac ou en zéro déchet, faute d'accès facile, notamment pour les habitants des zones péri-urbaines.

Dans ce contexte, et en alternative aux géantes centrales d'achats nationales des grands acteurs de la distribution, à l'insuffisance de références et produits frais dans les épiceries en vrac, et au manque de praticité des circuits courts, avec sa solution, **Le Drive tout nu s'impose comme une**

**alternative simple, rapide, qualitative et accessible.** Une prise de position prometteuse en laquelle croient les investisseurs du monde de l'impact.

*“La cohérence et la pertinence du modèle d'affaire du Drive tout nu et son potentiel de création de valeur environnementale et sociale nous ont convaincus dès 2020. Ces deux dernières années l'entreprise a démontré sa résilience et sa capacité à dupliquer le modèle en propre et à travers un réseau national de franchisés”, Quadia.*

*“Colam Impact a fait le choix d'accompagner dès sa première levée de fonds Pierre et Salomé (...). En deux ans, ils ont démontré la pertinence, la viabilité de leur concept, ainsi que leur capacité à le dupliquer”, Colam Impact*

*“En tant qu'entreprise à mission, MAIF milite pour des nouveaux modes de consommation plus responsables. La solution révolutionnaire proposée par Le Drive tout nu nous a convaincus. Nous sommes persuadés que Le Drive tout nu saura contribuer au développement de nouveaux modes de consommation grâce à la vision de ses fondateurs” MAIF Impact*

*“Nous attendions l'arrivée d'un acteur comme Le Drive tout nu depuis longtemps. La réconciliation entre impact et affaires est extraordinaire et elle est bien inscrite dans leur ADN”, One Creation Impact Finance.*

*“makesense Seed I est fier d'avoir accompagné dès ses débuts Le Drive tout nu et du chemin accompli par Pierre, Salomé et leur équipe. Ils sont parvenus à créer une culture d'entreprise forte autour de valeurs communes et d'une ambition d'impact forte”, makesense Seed I*

**À propos du Drive tout nu :** Lauréats du Parcours Entrepreneur de Ticket for Change, Salomé et Pierre Géraud fondent Le Drive tout nu fin 2018 à Toulouse. Leur ambition : démocratiser la consommation responsable et 0 déchet en la facilitant au maximum. Pour cela, ils s'inspirent de la grande distribution et proposent à leurs clients de faire leurs courses en ligne puis de les récupérer en drive ou de se faire livrer. Tous les produits sont déjà conditionnés dans des emballages réutilisables que les clients pourront rapporter lors d'une prochaine commande. Le Drive tout nu s'engage à proposer des produits locaux (au moins 60% provenant d'un rayon de moins 100km autour du lieu de vente) et de qualité aussi bien pour la santé que l'environnement. Il existe à ce jour 3 points de vente à Toulouse, 1 à Lille et 1 à Chambéry. En savoir plus : [le drivetoutnu.com](http://le drivetoutnu.com)

### CONTACT PRESSE

Mareva Vahirua, Attachée de Presse  
[hello@marevavahirua.com](mailto:hello@marevavahirua.com) - 06 60 82 08 35