



LESSINGER RACING FOIL

Synthèse du chat – Levée de fonds Private Investor à Dubaï

Hypothèse de levée : 900 k€ • 30 % du capital • Pre-money : 2,1 M€ • Post-money : 3,0 M€

Document compilé à partir des échanges consacrés au projet de motorboat hydrofoil électrique de luxe, à son industrialisation en Chine et à une levée de fonds auprès d'un private investor aux Émirats arabes unis.

1. Avis initial sur la levée à Dubaï

Dubaï et les Émirats constituent un environnement cohérent pour rechercher des capitaux privés pour un projet associant nautisme, luxe, mobilité électrique et technologie hydrofoil. La création à DUBAI d'une société LLC à Mainland est prévue, avec développement d'un bureau/show room commercial à la Marina.

2. Stratégie de financement retenue

La levée plus de 0,9 M€, destinée à financer : la prestation d'ingénieur aéronautique en France à La Rochelle pour les études de la carène en carbone, l'ingénierie, les prototypes, l'outillage, la certification, l'industrialisation chinoise, les déplacements à l'usine chinoise pour suivre le développement et le lancement commercial à Dubaï. Le point central retenu est une levée de 900 k€.

Élément	Montant / part	Calcul
Valorisation pre-money	2,10 M€	Valeur avant investissement
Investissement	0,90 M€	Capital nouveau
Valorisation post-money	3,00 M€	2,10 + 0,90
Private investor	30 %	0,90 / 3,00
Fondateurs/actionnaires existants	70 %	Après dilution

3. Concept technique de référence

Le concept envisagé est le 1er runabout/motorboat hydrofoil électrique de luxe, pour 5 à 6 personnes à forte identité visuelle, destiné notamment aux marchés de Dubaï, Monaco, Côte d'Azur, Miami, Los Angeles, Ibiza et autres destinations premium.

Caractéristique	Cible de développement
Longueur cible	8,0–8,5 m
Largeur cible	2,4–2,5 m
Capacité	5–6 passagers pour la version principale
Poids cible	1 700–2 000 kg
Structure	Composite carbone/verre
Foils	Carbone, idéalement rétractables
Batterie	70–85 kWh
Propulsion	50–80 kW
Croisière sur foils	20–22 nœuds, objectif
Vitesse maximale	27–30 nœuds, objectif
Autonomie	45–60 NM, objectif
Recharge	AC 11–22 kW ; DC rapide à étudier

Important : les performances ci-dessus sont des objectifs d'ingénierie et devront être validées par calculs hydrodynamiques/CFD, architecture de masse, essais et certification. Elles ne doivent pas être présentées comme des performances garanties avant validation du prototype.

4. Industrialisation et fournisseurs envisagés

La stratégie proposée consiste à utiliser la Chine pour la coque, les composites, le mobilier, la sellerie, l'inox, le câblage, l'assemblage et éventuellement une partie de la chaîne de propulsion, tout en conservant la maîtrise contractuelle de l'architecture hydrodynamique, des foils, du contrôle de vol et de la propriété intellectuelle.

- ePropulsion : piste étudiée pour propulsion électrique et batteries.
- Sinocean HT / Utopia Boats : piste de chantier/OEM à auditer pour fabrication sur mesure.
- Liya : piste supplémentaire pour benchmarking de fabrication FRP/aluminium et OEM.

Ces sociétés ont été évoquées comme pistes à investiguer, et non comme fournisseurs sélectionnés. Un appel d'offres, un audit industriel et des devis formels restent nécessaires.

5. Coût de production estimatif

Après comparaison avec le Foil.One Pegasus, le modèle financier a été affiné. Le Pegasus est beaucoup plus petit que le projet LESSINGER ; il sert donc uniquement de benchmark de marché et non de base de multiplication directe.

Poste	Optimisé	Cible BP	Prudent
Coût industriel Chine	95 k€	120 k€	145 k€
Transport / QC / logistique	8 k€	10 k€	12 k€
Provision garantie / SAV	5 k€	7 k€	8 k€
COGS complet	108 k€	137 k€	165 k€

Le scénario central retient donc 137 000 € de coût complet par bateau. Ce montant est une hypothèse de business plan, pas un devis fournisseur.

6. Positionnement prix et marge

Le positionnement a été relevé après analyse du marché premium hydrofoil. L'objectif n'est pas d'être un « bateau chinois moins cher », mais une marque européenne/internationale de luxury electric hydrofoil avec industrialisation maîtrisée.

Modèle	Prix HT	Coût estimé	Marge brute	Taux
LESSINGER Racing Foil 30	349 k€ HT	130 k€	219 k€	62,8 %
LESSINGER Racing Foil 30 S	399 k€ HT	130 k€	254 k€	63,7 %
LESSINGER Bespoke / Founder's Edition	475 k€ HT (hyp.)	170 k€	305 k€	64,2 %

Hypothèse centrale du business plan : prix moyen réellement encaissé de 379 000 € HT, COGS complet de 137 000 €, soit 242 000 € de marge brute par bateau et environ 63,9 % de marge brute.

7. Utilisation envisagée des 0,9 M€

Utilisation	Budget
Architecture navale + CFD + hydrofoil	100 k€
Design industriel / finalisation	42 k€
Prototype unique	217 k€
Équipe commerciale + bureau + assistante à Dubaï	100 k€
Moules / outillages / industrialisation Chine	83 k€
Certification, essais, juridique, IP	58 k€
Marketing, salons, vidéo, lancement	50 k€
Équipe / ingénierie / management	67 k€
Trésorerie / imprévus	33 k€
Frais d'hébergement et salaire du CEO	150 k€
TOTAL	900 k€

8. Prévisionnel de ventes – scénario prudent/central retravaillé

Le scénario initial très ambitieux (jusqu'à 120 bateaux en année 5) a ensuite été volontairement réduit afin de présenter un dossier plus crédible à un private investor.

Année	Bateaux vendus	Chiffre d'affaires HT	Marge brute	Taux de marge
Année 1	8	3,032 M€	1,936 M€	63,9 %
Année 2	24	9,096 M€	5,808 M€	63,9 %
Année 3	50	18,950 M€	12,100 M€	63,9 %
Année 4	90	34,110 M€	21,780 M€	63,9 %
Année 5	140	53,060 M€	33,880 M€	63,9 %

Avec un prix moyen de 379 000 € HT et un coût complet de 137 000 €, 50 bateaux en année 3 (quantités doublées par rapport au scénario initial) représenteraient environ 18,950 M€ de chiffre d'affaires, 6,850 M€ de COGS et 12,100 M€ de marge brute. Ces résultats découlent directement des hypothèses et ne constituent pas des résultats garantis.

9. Lecture investisseur

Le private investor apporte 0,9 M€ et détient 30 % du capital post-money. Sans dilution future, la valeur théorique de cette participation évoluerait avec la valeur de l'entreprise : à 12 M€ de valorisation, 30 % représentent 3,6 M€ ; à 30 M€, 9 M€ ; à 60 M€, 18 M€. Ces montants sont des simulations et non des promesses de rendement.

Une seconde levée future entraînerait une dilution. Exemple discuté : 5 M€ levés sur une valorisation pre-money de 20 M€ donnent 20 % au nouvel investisseur ; les fondateurs passeraient alors de 70 % à 56 % et le premier investisseur de 30 % à 24 %, hors autres mécanismes de dilution.

10. Formulation du deal

LESSINGER RACING FOIL

Seeking: €0.9M

Pre-money valuation: €2.1M

Post-money valuation: €3.0M

Equity offered: up to 30%

Use of funds: engineering, prototypes, tooling, certification, China industrialisation and Dubai commercial launch.

11. Conclusion de travail

La structure 0,9 M€ / 30 % / 2,1 M€ pre-money est cohérente sur le plan mathématique et constitue une base de négociation lisible. Le point critique avant présentation à des investisseurs reste la validation du coût de revient industriel, suivie de la sécurisation technique : ingénierie hydrofoil, devis fournisseurs, BOM, prototype, certification, propriété intellectuelle et premières preuves de demande commerciale.

Le positionnement recommandé est : marque de luxe internationale + hub commercial à Dubaï + base industrielle chinoise + technologie hydrofoil/contrôle maîtrisée + prix de vente premium + marge brute cible supérieure à 50 %.

12. Sources web évoquées dans le chat

- Foil.One – Pegasus : <https://foil.one/pegasus/>
- Foil.One – personnalisation : <https://foil.one/customize/>
- Candela – C-8 : <https://candela.com/fr/leisure-boats/candela-c-8/>
- ePropulsion : <https://www.epropulsion.com/>
- Utopia Boats / Sinocean HT : <https://www.utopiaboats.com/>
- UAE Government – Dubai Industrial Strategy / Marine Transport : <https://u.ae/>
- UAE Federal Tax Authority : <https://tax.gov.ae/>

Note : ce document est une synthèse structurée des échanges du chat. Les hypothèses techniques, coûts, marges, volumes et valorisations doivent être validés par des professionnels compétents, des devis fournisseurs, des études d'ingénierie et une due diligence avant utilisation dans une levée de fonds.

Programme recalé : un prototype unique doit être livré sous 10 mois. Une enveloppe dédiée de 120 k€ finance la mise en place à Dubaï d'une équipe commerciale, d'un bureau et d'une assistante, au service du développement international et des salons nautiques. Budget total : 900 k€.