

La Grande Serre, qui propose des plantes vertes sur abonnement, lève 270 000 euros

Lancée en janvier 2015, La Grande Serre vient de lever 270 000 euros auprès d'entrepreneurs du web, de business angels et d'investisseurs étrangers pour développer son concept d'abonnement de plantes vertes.

Parties du constat qu'il est difficile d'avoir la main verte et de garder des plantes en bonne santé dans un environnement urbain peu clément avec la végétation, [Maud Rey](#) et [Perrine Kermel](#) ont quitté leurs emplois pour secouer le marché des jardinerie. Exit les fleuristes, détaillants et multiples intermédiaires qui ne font que gonfler la note pour des plantes qui ne tiennent pas la distance. [La Grande Serre](#), c'est l'idée astucieuse d'un abonnement qui permet d'avoir durablement des plantes saines et en bonne santé.

Pour 39,90 euros par mois, la startup propose des plantes d'exception issues du réseau d'horticulteurs sélectionnés par La Grande Serre et un service d'accompagnement unique : la sélection des plantes sur-mesure (en fonction de l'environnement, des goûts et du mode de vie du client), la livraison, l'installation, l'entretien et la garantie des plantes. Les pots, fabriqués en France, sont également inclus avec du terreau et de l'engrais bio. Le client est accompagné pendant toute la durée de son abonnement pour l'entretien de ses plantes, et de leur remplacement si elles ne conviennent pas. La Grande Serre passe même arroser pendant les vacances !

Lancé à Paris en janvier 2015, ce service a séduit les consommateurs qui ont

financé cet été une campagne de crowdfunding de 12 000 euros, ainsi que les investisseurs puisque la jeune pousse a levée 270 000 euros auprès d'investisseurs étrangers (de Londres), d'entrepreneurs du web à succès (Sarenza.com, Bankexam.fr) et de Business Angels (Val de France Angels). L'objectif de ce tour de table est d'accélérer le développement commercial et de perfectionner la logistique urbaine mise en place il y a neuf mois. Un designer devrait prochainement rejoindre les deux entrepreneurs.

[quote] *»A notre board se trouve Jean-Philippe Darnault, directeur général d'Animalis et ancien directeur général de Truffaut qui a été séduit par notre concept. Aujourd'hui, il faut que l'on installe notre service à Paris avant de se déployer dans d'autres villes. Mais nos investisseurs londoniens croient au potentiel de notre service à Londres et dans toutes les grandes villes«* , explique Perrine Kermel.[/quote]