

Le Bon Produit Au Bon Endroit lève 500 000 euros pour développer les circuits courts

L'entreprise corse, fondée par Serena Battestini et Romain Lara, se positionne sur le marché de l'agroalimentaire grâce à un site internet et une application mobile privilégiant le circuit court. Grâce à cette levée de fond, BPBE, pour les intimes, s'apprête à implanter son concept sur le territoire, dans le Sud Ouest, puis dans le Sud Est.

À travers un site et une appli, Le Bon Produit Au Bon Endroit référence et géolocalise les restaurants et commerces qui s'approvisionnent auprès des producteurs locaux. Chaque établissement est sélectionné sur les critères d'agriculture bio ou responsables ainsi que sur l'utilisation de matières premières locales. Créée en 2015, la startup s'est développée rapidement sur son terrain de prédilection, la Corse.

« C'est un outil d'aide à la décision destiné aux consommateurs afin qu'ils sachent où aller manger et où s'approvisionner en circuit court. Les établissements référencés s'étendent du foodtruck au restaurant étoilé en passant par les épiceries. Nous avons également mis en place la géolocalisation et le géoguidage sur notre application » explique Serena Battestini, cofondatrice.

En parallèle, BPBE a opéré un travail minutieux de sourcing afin de proposer aux restaurateurs une solution pour qu'ils s'approvisionnent auprès des producteurs, proche de leur établissement. Si, dans un premier temps, des produits corses sont déjà livrés dans des établissements parisiens, un futur

centre de logistique devrait voir le jour dans une année afin d'assurer des livraisons plus rapides.

Tout juste signée, une levée de fonds de 500 000 € fait entrer Apicap au capital de l'entreprise. Ce fonds d'investissement composé d'entrepreneurs a été convaincu par les dirigeants et par leur concept.

« Nous avons été séduits par le positionnement et par l'offre de service apportés par cette entreprise, explique Alexandre Beau, directeur de participation chez Apicap. C'est une plateforme de négoce et de distribution qui privilégie les produits en circuits courts. Elle offre davantage de débouchés aux producteurs et permet aux restaurateurs un approvisionnement direct. Si les produits sont, pour l'heure, principalement corses, demain, cela concernera les quatre coins de la France. »

BPBE espère gonfler sa levée de fonds par un prêt de 250 000 € auprès de BPIFrance. Grâce à cette levée, BPBE prévoit de s'implanter en région avec, comme première cible, le Sud Ouest et plus précisément le pays basque, puis viendra le Sud Est, de Perpignan à Nice.

« Nous allons référencer les établissements qui travaillent déjà avec les producteurs locaux. Puis, comme nous l'avons fait en Corse, nous mettrons en place le système d'approvisionnement auprès des restaurateurs »

Serena Battestini

En Corse, BPBE s'appuie sur 350 producteurs référencés et 150 établissements. L'objectif ciblé est de 200 nouvelles références par an. Deux recrutements sont prévus à des postes de commerciaux dans les deux régions ciblées.