

Foodtech : FoodFlow lève 2 millions d'euros pour s'étendre en Ile-de-France

FoodFlow, la plateforme de distribution généraliste à destination des professionnels de la restauration, boucle un premier tour de table de 2 millions d'euros mené par Jeriko. La startup veut proposer ses services dans toute la région Île-de-France.

Temps de lecture : minute

4 mars 2024

Créé en janvier 2023 par Pierre Colson, Matthieu Deroo, Félix Roubaud et Maxime Chauvin, FoodFlow est un distributeur généraliste qui propose aux professionnels du CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants) un service de livraison ultra-rapide. Avec sa technologie innovante, la startup ambitionne de moderniser la distribution alimentaire en coupant les intermédiaires et en aidant les restaurateurs à gérer leurs commandes de façon optimisée.

La jeune pousse lève aujourd'hui 2 millions d'euros auprès de Jeriko, un réseau d'investisseurs en VC, opéré par [Techmind](#), qui se dédie à l'alimentation durable, en investissant du pré-amorçage à la série A dans des startups de la Foodtech et de l'AgriTech. Plusieurs business angels, dont Nicolas Schweitzer, cofondateur de [La Vie](#) ou Jérémy Gotteland, cofondateur de Cajoo (racheté par Flink en 2022), ont également participé à ce premier tour de table.

FoodFlow propose une marketplace pour

simplifier la vie des restaurateurs franciliens

La technologie mise au point par FoodFlow ambitionne de simplifier la vie des restaurateurs. Concrètement, sur la marketplace, les professionnels peuvent passer commande jusqu'à minuit pour une livraison le lendemain à partir de 6h sur plus de 5 000 références. *« Nous avons deux typologies de concurrents, les premiers sont les distributeurs généralistes comme Métro, et les seconds sont les grossistes spécialistes. Notre ambition est de proposer la profondeur de gamme des premiers avec la qualité de service des seconds »*, partage Pierre Colson, cofondateur et CEO de FoodFlow.

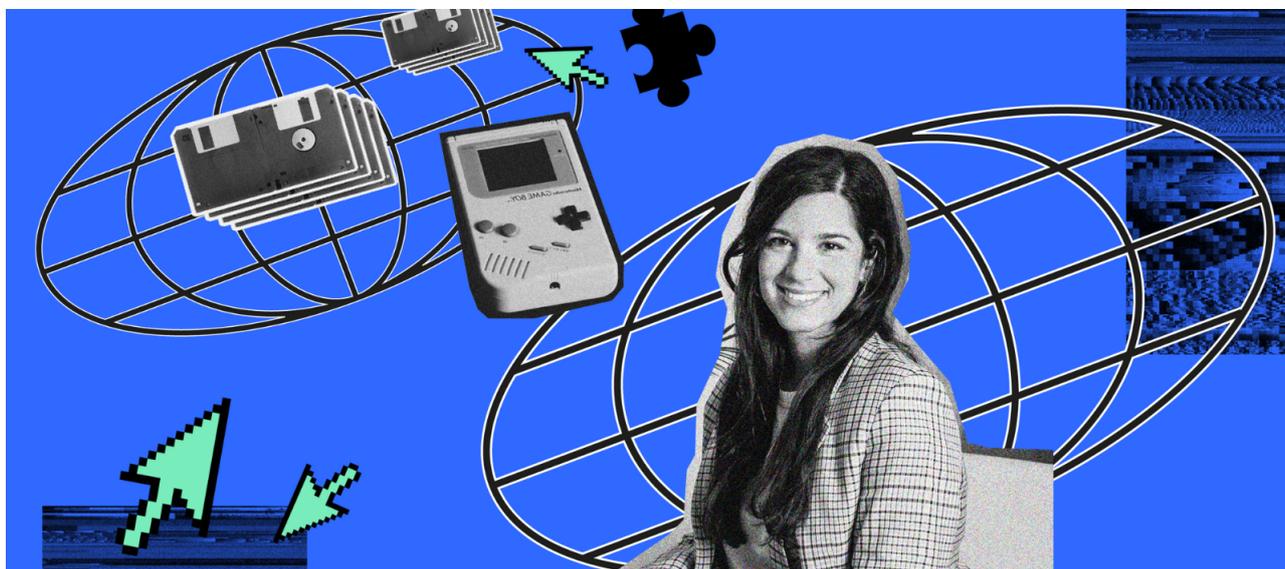
En moins d'un an, la startup a dépassé les 500 clients CHR et réalise déjà 1 million d'euros de commandes mensuelles. Présente uniquement à Paris, FoodFlow souhaite aujourd'hui passer à la vitesse supérieure pour renforcer sa position sur tout le marché francilien. *« L'objectif de la levée est double. Nous voulons devenir le one-stop-shop des restaurateurs, en améliorant le référencement de nouveaux producteurs sur notre marketplace et en augmentant le nombre de références disponibles. Par ailleurs, nous voulons accélérer notre déploiement géographique sur toute la région parisienne »*, déclare Pierre Colson. La jeune pousse vise 1500 clients d'ici fin 2024.

Réduction de l'impact environnemental des restaurateurs

La startup souhaite aussi permettre aux restaurateurs de diversifier leurs sources d'approvisionnement en apportant de la transparence dans le processus de sélection, et aux nouvelles marques et producteurs français d'être référencés et distribués plus simplement auprès de ces restaurateurs. *« Notre volonté de créer de la transparence dans la distribution en communiquant sur les méthodes de production et la*

traçabilité des produits sur notre marketplace va dans le sens de ce que réclament aujourd'hui les agriculteurs », commente Pierre Colson.

Le modèle proposé par FoodFlow pourrait aussi permettre aux restaurateurs de réduire leur impact en rationalisant les opérations de livraison. *« L'impact CO2 est facilement mesurable, puisque au lieu de faire venir 5 ou 6 camions de différents grossistes, nous n'en faisons venir qu'un seul. En termes de lutte contre le gaspillage alimentaire, notre technologie est vertueuse, car elle permet aux restaurateurs d'être au plus proche de leurs stocks »,* explique Pierre Colson.



À lire aussi

Foodtech : Malou lève 10 millions d'euros pour s'imposer à Paris et New York



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac