

Innovorder lève 10 millions d'euros pour financer de futures acquisitions

Innovorder boucle sa deuxième levée de fonds et se rêve en leader européen du SaaS dédié à la restauration.

Trois ans après une première levée d'un million d'euros, c'est un nouveau coup d'accélérateur pour Innovorder ! La suite logicielle dédiée aux professionnels de la restauration a bouclé un tour de table de 10 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques (Kreaxi, Inocap Gestion, Anaxago, Petit Poucet) et de trois nouveaux actionnaires : Alto Invest, Evolem et FJ Labs. Cet apport au capital servira notamment à financer des opérations de croissance externe, trois ans après le rachat de La Caisse Tactile. Ces acquisitions doivent permettre à la jeune pousse d'étendre son offre dans les secteurs de la data et de l'intelligence artificielle.

Cette levée permettra également de développer de nouvelles fonctionnalités co-crées avec ses clients, mais surtout d'accélérer commercialement pour atteindre 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Pour cela, l'entreprise prévoit de recruter une cinquantaine de personnes, à la fois dans les équipes tech et commerciales. Deux ans après son lancement commercial, la solution Innovorder revendique 600 clients, qui agrègent 17 000 points de vente. L'entreprise a notamment convaincu plusieurs poids lourds de la restauration : Elior ou Sodexo dans la restauration collective, Courtepaille et Bagel Corner dans la restauration commerciale. Elle mise sur ces références clients pour convaincre de nouveaux partenaires et conquérir l'Europe.

Soulager les professionnels de la restauration

La solution imaginée par Innovorder soulage les entreprises de restauration des différents points de friction relatifs au métier : la prise de commande, l'encaissement, la préparation, la fidélisation et la gestion. De quoi rendre le parcours client plus fluide et ainsi optimiser les coûts des entreprises clientes. La startup estime en effet que l'utilisation d'Innovorder a un impact direct sur les résultats de ses clients : elle revendique une croissance de 20% de leur chiffre d'affaires, la multiplication par 1,3 en moyenne de la fréquence d'achat et des gains de productivité pouvant aller jusqu'à 25%.

"Les chaînes et grands groupes de restauration ont désormais besoin de faire preuve d'une grande agilité pour s'adapter aux nouvelles attentes des clients. C'est ce que notre solution leur permet de faire", vante Jérôme Varnier, CEO d'Innovorder. Reste maintenant à la startup à réussir son expansion géographique. Elle va pour cela s'appuyer sur son réseau existant de clients, qui ont pour la plupart des activités au-delà de nos frontières. Et ensuite séduire de nouvelles grandes références de la restauration.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL