

ProcSea lève 6,5 millions d'euros pour valoriser les acteurs de la filière mer

ProcSea boucle une troisième levée de fonds de 6,5 millions d'euros auprès de Serena, Cap Horn, et ses investisseurs historiques FJ Labs, Samaipata Ventures, Alpana Ventures et Piton Capital. Son objectif : élargir son offre produits et investir en R&D afin d'améliorer l'expérience client sur sa marketplace.

Temps de lecture : minute

15 octobre 2019

Estimé à 362 milliards d'euros dans le monde en 2018, dont 232 milliards pour l'aquaculture, le marché des produits de la mer est particulièrement dynamique, générant par la même occasion des centaines de millions d'emplois directs et indirects à l'échelle du globe. Pourtant, le secteur se retrouve aujourd'hui confronté à de nombreuses problématiques : volatilité des prix, complexité d'organisation, trop nombreux acteurs et intermédiaires, ou encore méthodes archaïques... mettant en péril le bon fonctionnement d'une industrie qui peine à vivre avec son temps.

Simplifier la vie des criées

Dans cet écosystème tentaculaire, plusieurs jeunes pousses proposent aujourd'hui des solutions pour accompagner les acteurs du marché dans leur transformation numérique. C'est le cas de ProcSea, fondée en septembre 2016 par Renaud Enjalbert et Florian Dhaisne, et qui développe une plateforme capable de connecter l'offre et la demande, en temps réel.

" Le poisson étant un produit sauvage, cela induit beaucoup de complexité. Les prix sont définis aux enchères en fonction de l'offre et de la demande sur chaque port de pêche, la qualité varie d'un bateau à l'autre et de manière générale. Fragmentée et composée de nombreux intermédiaires, l'industrie continue d'utiliser des méthodes traditionnelles. Il n'existait pas de solution pour connecter tous les acteurs entre eux ", explique Renaud Enjalbert.

Ainsi, Procsea promet de simplifier et optimiser les processus d'achat de ses clients professionnels (restaurants, poissonneries, grossistes, centrales d'achats) en les connectant en temps réel aux plus grandes criées d'Europe (pêcheurs, marayeurs, transformateurs). Chaque transaction intervient en ligne. Procsea gère les formalités de douanes, sécurise la transaction, prend en charge la facturation, l'encaissement, l'assurance crédit, et la couverture de change.

"On permet à des mareyeurs et producteurs d'accéder à un grand nombre de clients en France et à l'export malgré des ressources internes souvent limitées.", précise Renaud Enjalbert. Du côté des acheteurs, Procsea, qui prend une commission sur chaque transaction, promet une réduction des coûts de 10 à 30%, en fonction des produits : " En favorisant le circuit court, les acheteurs peuvent réduire leurs coûts ".

Aller vite pour confirmer son avance

Avec des acheteurs présents dans trois pays (France, Suisse, et Angleterre), et des vendeurs implantés dans neuf pays européens, Procsea annonce aujourd'hui s'apprêter à donner un coup d'accélération à sa solution en bouclant une levée de fonds de 6,5 millions d'euros auprès de Serena (lead sur ce tour), Cap Horn, et de ses investisseurs historiques (FJ Labs (New-York), Samaipata Ventures (Madrid), Alpana Ventures (Lausanne), Piton Capital (London)).

"On a pas de concurrents directs pour le moment mais on commence à voir émerger quelques initiatives. Ce tour de financement nous permet d'accélérer et ainsi de maintenir notre avance.", annonce Renaud Enjalbert.

Après un premier tour de table de 1,2 million d'euros en juin 2017, puis un second de 2,5 millions en juin 2018, cette nouvelle opération permettra à Procsea d'élargir son offre produits et d'investir sur la R&D afin de développer de nouvelles solutions qui seront mises à disposition des vendeurs pour les aider à optimiser leur quotidien. Celles-ci, déjà en développement, seront commercialisées courant 2020.

L'entreprise prévoit également d'investir en sales et en marketing : *"Une place de marché comme la nôtre a besoin d'acquérir beaucoup d'utilisateurs. Plus on a d'offre, plus ça fait de sens pour la demande, et vice versa"*, explique Renaud Enjalbert.

Enfin, Procsea travaille sur des sujets de traçabilité et de transparence, en s'intéressant à des conditionnements moins polluants et plus faciles à transporter: *"Aujourd'hui on est sur du colis polystyrène non recyclable, non pliable et non étanche. Ça nous rend dépendants aux transporteurs spécialisés en produits de marée"*.

Afin d'atteindre ses objectifs, la startup prévoit de recruter une quarantaine de nouveaux collaborateurs d'ici les 12 prochains mois, principalement des commerciaux et des développeurs. Ceux-ci rejoindront les 60 talents déjà en poste dans l'entreprise.

Enfin, à plus long terme, ProcSea envisage d'ouvrir sa plateforme en 2020 sur de nouveaux marchés européens et s'attaquer au Grand Export :

" Pour le moment, on se concentre sur nos marchés actuels qui sont déjà énormes. On dupliquera ensuite sur d'autres pays Européens ", conclut Renaud Enjalbert.



Article écrit par Iris Maignan