

Réinventer la relation entre producteurs locaux et grande distribution : NectarGo lève 2 millions d'euros pour accompagner son développement.

91% des Français réclament davantage de produits locaux dans leurs magasins. Et pourtant, ceux-ci ne représentent qu'1 à 2% de l'offre en grande distribution. En cause notamment, l'absence d'outils permettant une relation commerciale directe et une logistique directe entre producteurs et commerçants.

Créé en 2021, NectarGo accompagne la grande distribution dans la relocalisation de son approvisionnement et le renforcement de son offre de produits locaux. La startup a ainsi développé une plateforme digitale qui facilite la gestion de la relation commerciale et logistique entre producteurs et commerçants. Avec des résultats probants : le temps de commande est divisé par 4 et les magasins qui utilisent NectarGo doublent leur offre de produits locaux en quelques mois. La solution a déjà séduit près de 500 producteurs et des magasins d'enseignes telles que Carrefour Market, Leclerc, Intermarché, Cora, Match... Pour poursuivre son développement et continuer le maillage du territoire, la startup annonce aujourd'hui une levée de fonds de 2 millions d'euros auprès d'un pool de 23 investisseurs privés mené par le fonds High Flyers Capital et où figurent notamment Evolem et 50 Partners.

La mission de NectarGo est claire : inventer une logistique alimentaire locale et performante. Startup à impact, elle intègre des enjeux sociétaux importants tels que la décarbonation de la logistique alimentaire, la réduction du gaspillage alimentaire, une meilleure rémunération et indépendance des producteurs ou encore une plus grande transparence alimentaire. Cette levée de fonds va permettre d'accélérer notre développement. Au-delà d'un investissement financier, l'arrivée de nos nouveaux actionnaires va enrichir NectarGo d'expertises clés et d'un réseau puissant déterminants dans notre développement en cours. Martin Pennel, fondateur de NectarGo

UNE PLATEFORME SAAS POUR RENFORCER LA VENTE DIRECTE, AU BÉNÉFICE DES PRODUCTEURS, DES MAGASINS ET DES CONSOMMATEURS.

Depuis plusieurs années, la grande distribution accélère son approvisionnement auprès des producteurs locaux. Mais le process est loin d'être simple : au sein d'une enseigne, chaque magasin doit gérer une multitude de petites commandes en direct auprès d'une multitude de petits producteurs, agriculteurs et TPE agroalimentaires. Un dispositif chronophage et source d'erreur. Pour répondre à une demande croissante des enseignes comme des producteurs de travailler plus en local et de manière désintermédiée, Martin Pennel a créé

NectarGo, qui réinvente et simplifie la relation entre producteurs et commerçants et favorise l'accès à une alimentation locale. Au cœur de l'offre NectarGo : une plateforme SaaS tout-en-un. Destinée à la fois aux commerçants et aux producteurs, elle digitalise l'ensemble des étapes, du sourcing jusqu'à la mise en avant des produits en rayon en passant par la gestion des commandes, les démarches administratives et le service logistique.

Côté enseignes, NectarGo facilite le référencement de nouveaux producteurs, le passage de commande et la livraison. Plus besoin de passer du temps au téléphone, tout se fait depuis la plateforme. En un clic, le chef de rayon a accès à l'ensemble des producteurs situés autour de son magasin et passe ses différentes commandes, tous rayons confondus. Le temps de gestion d'une commande en direct est divisée par 4, passant de 45' à 10' seulement, sans erreur de stock possible.

Pour le producteur, c'est l'opportunité d'entrer en contact en direct avec les commerçants de son secteur, d'améliorer ses revenus, d'éviter les invendus et de réduire ses coûts de livraisons.

Dernier bénéficiaire du dispositif : le consommateur, qui trouve dans son magasin davantage de produits locaux de qualité.

UNE LEVÉE DE FONDS POUR ACCOMPAGNER LA GRANDE DISTRIBUTION DANS LA RELOCALISATION DE SON APPROVISIONNEMENT.

Après avoir déployé sa solution dans les Hauts-de-France en 2021, NectarGo s'étend progressivement sur d'autres régions. Aujourd'hui principalement implantée sur une grande façade ouest, l'entreprise couvrira l'ensemble du territoire d'ici fin 2023. Avec une mission ambitieuse : inventer une logistique alimentaire locale et performante.

Pour y parvenir, la startup vient de lever 2 millions d'euros auprès d'un pool d'investisseurs composé notamment d'experts du retail, de la tech et de la logistique alimentaire. Parmi eux, les fonds High Flyers Capital et Evolem accompagnés de plusieurs business angels et family office et de l'accélérateur parisien 50 Partners Impact.

"Nous sommes très heureux chez High Flyers Capital d'accompagner NectarGo et Martin dans cette belle aventure qui doit permettre à tous nos producteurs locaux de mieux travailler avec la grande distribution et aux retailers d'optimiser leur supply sur le marché du local" commente Jérôme Rayet, fondateur de High Flyers Capital.

Florent Ducos, co-fondateur de 50 Partners Impact, complète : *"Les objectifs de développement durable des Nations Unies sont clairs : consommer localement est une brique déterminante pour créer des systèmes alimentaires résilients et augmenter les revenus des petits producteurs. Nous croyons en la capacité de NectarGo à développer le bon outil pour transformer positivement les méthodes de référencement chez les acteurs de la grande distribution. 50 Partners Impact soutient l'équipe dans son ambition de reconnecter producteurs et commerçants sur un même territoire."*

Ce premier tour de table permettra notamment d'améliorer la plateforme tech et de développer de nouvelles fonctionnalités pour ses utilisateurs producteurs et commerçants. L'équipe, composée aujourd'hui d'une quinzaine de personnes, doublera ses effectifs dans l'année à venir pour permettre à l'entreprise de construire le maillage territorial indispensable.

A propos de NectarGo

NectarGo agit pour une alimentation plus locale et durable en aidant producteurs et commerçants à travailler mieux ensemble et plus en direct. NectarGo est une plateforme qui rassemble une communauté de partenaires locaux, renforcée par une équipe support. Grâce à NectarGo, producteurs et commerçants peuvent rencontrer et contacter de nouveaux partenaires locaux, gérer leurs commandes directes en une fois et très simplement, optimiser les livraisons magasins, simplifier les démarches administratives et rendre les produits locaux plus visibles auprès de leurs clients. NectarGo permet de remettre l'humain au cœur des relations client-fournisseur et de bénéficier de la transparence totale dans les flux commerciaux.