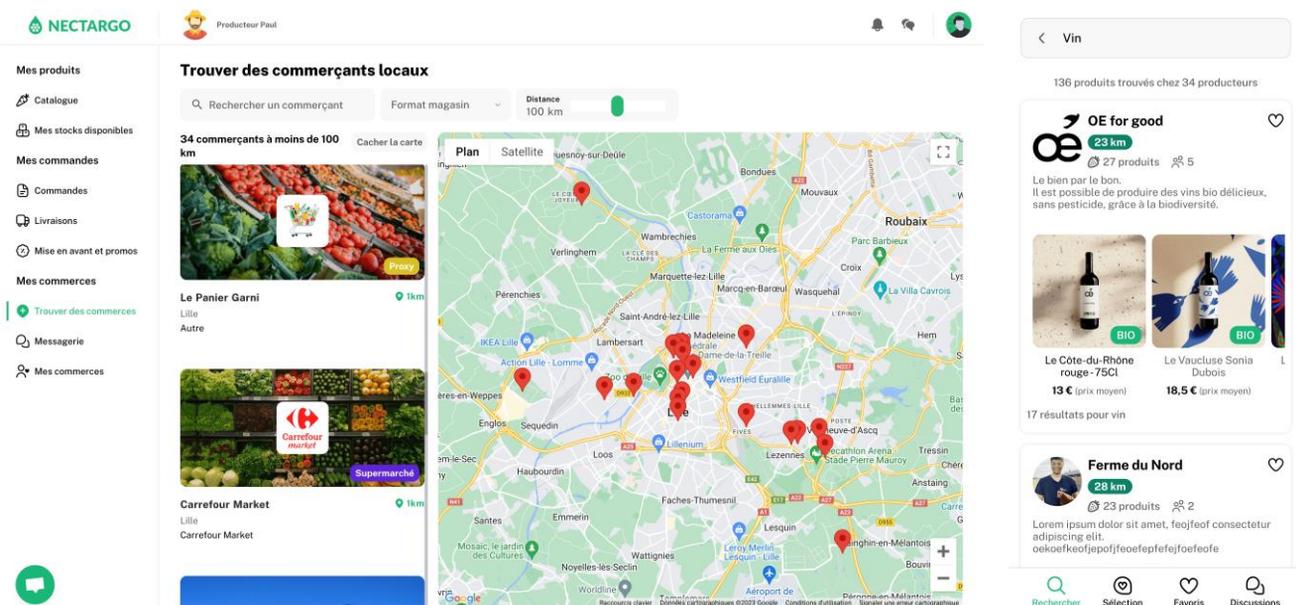


Connecter de manière transparente, efficace et digitale producteurs locaux et grande distribution : NectarGo annonce une seconde levée de fonds.

Si les Français achètent majoritairement leurs fruits & légumes en grandes surfaces (Etude OpinionWay pour Smartway – novembre 2023), 91% d’entre eux souhaitent consommer plus local. Et pourtant, **les produits locaux ne représentent aujourd’hui qu’1 à 2% de l’offre en grande distribution**. En cause notamment, l’absence d’outils permettant une relation commerciale 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 SaaS qui facilite la gestion de la relation commerciale et logistique entre producteurs et commerçants**. Terminé le papier / crayon, **l’ensemble des étapes est désormais digitalisé – construction de son offre locale, gestion des commandes directes groupées, administratif et logistique**. En quelques mois, **les magasins doublent leur offre de produits locaux**. **Une aspérité génératrice de CA supplémentaire**, grâce au levier d’attractivité commerciale que représente le local et à l’automatisation administrative. **2 500 producteurs** font déjà confiance à NectarGo, dont la solution a été adoptée par des magasins d’enseignes telles que **Carrefour, Leclerc, Intermarché, Super U...**

Après un premier tour de table en 2022, NectarGo annonce une nouvelle levée de 1,8 million d’euros auprès de ses fonds et investisseurs historiques – Evolem, 50 Partners et High Flyers Capital, ainsi que des BA experts du secteur comme Frédéric Halley - rejoints au capital par une dizaine de nouveaux partenaires parmi lesquels Philippe Brochard, ancien directeur général d’Auchan, Olivier Dauvers, expert reconnu de la grande distribution, ou encore le family office GMZ&Sons.



« Les deux dernières années nous ont permis de conforter notre vision du marché et consolider notre modèle. En plus d'optimiser notre solution technologique, nous avons développé la plus grande communauté de producteurs locaux de France à même de vendre à la grande distribution et séduit de nombreux commerçants. Cette nouvelle levée de fonds, en plus de valider nos choix stratégiques, nous aidera à accompagner le retail dans sa transformation vers une offre plus différenciante et singulière, via ce levier local désormais incontournable. Avec toujours la même vision : inventer une filière de distribution alimentaire désintermédiée, moins carbonée, mieux ancrée dans les territoires et plus performante pour les producteurs et distributeurs. »

Martin PENNEL et Julien MASSON, cofondateurs de NectarGo

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

Convaincu qu'un partenariat renforcé entre producteurs locaux et commerçants peut, en plus d'accroître le revenu agricole, accélérer la transition écologique, NectarGo s'est donné pour mission **d'inventer une nouvelle logistique alimentaire, locale et performante.**

Car si la grande distribution accélère depuis plusieurs années son approvisionnement local, le process est loin d'être simple. **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.

Grâce à sa **plateforme SaaS tout-en-un, NectarGo permet de commander et de gérer, dans un seul outil, l'ensemble des commandes directes.** La startup répond ainsi à la demande croissante des enseignes comme des producteurs de travailler plus en local et de manière désintermédiée.

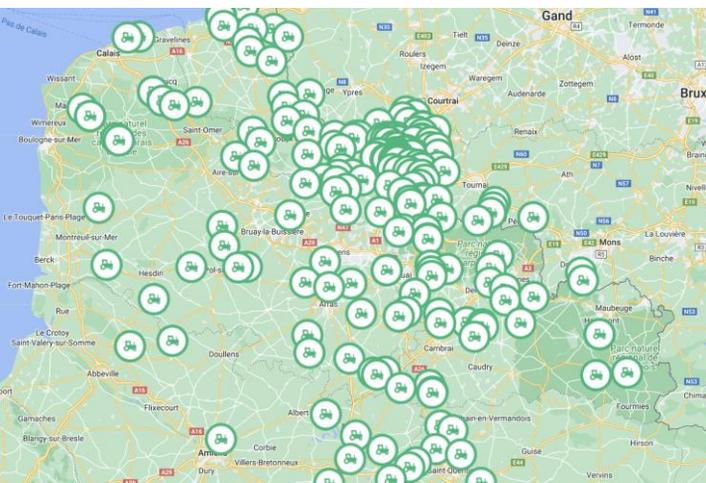
Destiné à la fois aux commerçants et aux producteurs, **cet outil digitalise l'ensemble des étapes, du sourcing jusqu'à la mise en avant des produits en rayon en passant par la gestion des commandes, les démarches administratives et le service logistique.**

C'est un service gagnant / gagnant. **Côté enseignes,** NectarGo facilite le référencement de nouveaux producteurs, le passage de commande et la livraison, en évitant les intermédiaires. Plus besoin du 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 auprès de ses producteurs référencés. Le temps passé en gestion et commande des fournisseurs directs est diminué de 80%, sans risque d'erreurs sur le paiement fournisseur ou le référencement de nouveaux produits.

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.

Plus largement, NectarGo adresse le sujet de la souveraineté alimentaire de la France, thématique incontournable des prochaines décennies.



1,8 MILLION POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DE LA PLUS GRANDE COMMUNAUTÉ DE PRODUCTEURS LOCAUX.

Une première levée de fonds en 2022 a permis à NectarGo de franchir plusieurs étapes. En deux ans, la plateforme est passée **de 500 à 2 500 agriculteurs et TPE alimentaires**, et recense désormais près de **50 000 fiches produits disponibles pour les 500 magasins déjà utilisateurs**.

Les équipes ont également accéléré sur le **développement technologique**. En travaillant sur différents algorithmes propriétaires, notamment d'IA, elles ont permis d'automatiser un certain nombre de fonctionnalités et de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur dans la relation directe producteur / commerçant.

Déjà **présente dans les 2/3 de la France**, NectarGo réalise aujourd'hui une nouvelle levée de fonds auprès de ses investisseurs de la première heure, notamment Evolem, 50 Partners et High Flyers Capital. De nouveaux partenaires intègrent l'aventure, à l'image de Philippe Brochard et Olivier Dauvers, qui ont souhaité mettre leur expertise pointue et leur connaissance fine du secteur du retail au service de NectarGo.

Ce nouveau tour de table permettra de **continuer à améliorer la plateforme tech**, pour apporter toujours plus de valeur aux utilisateurs producteurs et commerçants, et de **poursuivre le maillage territorial de la startup**.

Notre raison d'être est de faire grandir des initiatives durables ayant un impact à grande échelle. Chez Evolem, nous sommes convaincus que NectarGo est à même de transformer le monde du retail et de contribuer à la relocalisation de nos filières alimentaires. Investisseurs de la première heure, nous sommes ravis de renouveler notre confiance à Martin et Julien, en les accompagnant dans ce nouveau tour de table. »

Thomas RIVAL, Evolem

« Nous soutenons NectarGo depuis plusieurs années car nous sommes convaincus de l'impact social et environnemental positif de leur solution pour les territoires. Pour réussir sa mission de développer le commerce local et de soutenir les producteurs régionaux, NectarGo structure, pour la première fois sur le marché, des data sur les produits locaux qui permettent à la grande distribution de gagner en performance opérationnelle sur la gestion du local. Nous sommes persuadés que c'est la clé pour réussir cette transition. »

Florent DUCOS, co-fondateur de 50 Partners Impact

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.