

Rennes, le 15 octobre 2019

ProcSea, marketplace B2B spécialisée sur les produits de la mer, lève 6,5 millions d'euros auprès de Serena, Cap Horn et de ses investisseurs historiques FJ Labs, Alpana Ventures, Samaipata Ventures, et Piton Capital

ProcSea, start-up franco-suisse lancée en septembre 2016 par Renaud Enjalbert et Florian Dhaisne, réalise une 3ème 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), Alpana Ventures (Luxembourg), Samaipata Ventures (Madrid) et Piton Capital (London)). Ces fonds vont permettre à Procsea de poursuivre la transformation digitale de la filière mer via de vraies innovations technologiques et en faisant tomber l'ensemble des frontières entre les professionnels des métiers de bouche et les artisans de la mer.

Le marché des produits de la mer, qui est estimé à 362 milliards d'euros dans le monde en 2018 dont 232 milliards pour l'aquaculture, est très complexe, volatile et tentaculaire avec de nombreux acteurs et intermédiaires, aux habitudes bien ancrées. ProcSea apporte une solution digitale unique qui facilite et simplifie le commerce des produits de la mer, en prônant le circuit court.

La marketplace simplifie et optimise les process 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, mareyeurs, transformateurs). Poissons céphalopodes, crustacés, coquillages, et depuis peu épicerie fine, les professionnels ont un accès direct 7j/7, gratuitement et sans engagement, à un large choix de produits de la mer fraîchement débarqués ou transformés. A travers sa plateforme ouverte, ProcSea valorise le circuit court et prône pour une transparence totale.

Procsea apporte de réels bénéfices aux clients professionnels :

- Un catalogue produits élargi (France et Europe)
- Une transparence totale et une recherche multi-critères (traçabilité des produits, labels qualité, provenance, technique de pêche, nom des vendeurs...)
- Des achats optimisés et regroupés en une seule livraison
- Des tarifs attractifs, sans intermédiaire
- Des livraisons en 24h ou 48h (en Europe)
- Une gestion administrative des achats sur un espace personnel : factures, statistiques
- Des paiements sécurisés
- Des fonctionnalités innovantes : modules de précommandes, appel d'offres
- Un Service Client dédié

De leur côté, les vendeurs ont accès à une solution simple, gratuite et sans abonnement qui leur permet de diffuser en totale liberté leurs offres et d'accroître ainsi leur chiffre d'affaires. Avec ProcSea, ils bénéficient d'un service clé en mains et peuvent exporter en totale sécurité et sans aucun risque de trésorerie. Procsea s'occupe de la ramasse des commandes jusqu'à la livraison, tout en garantissant la couverture de change.

*“Notre ambition est de **valoriser tous les acteurs de la filière mer et de leur offrir une solution digitale adaptée pour pérenniser leur activité, tout en apportant un véritable service à nos clients.** Nous souhaitons que l’approvisionnement des produits de la mer ne soit plus un problème ou une perte de temps pour les professionnels. Notre solution doit leur simplifier la vie, tout en leur permettant de découvrir des nouvelles espèces, de travailler des produits de saison et découvrir de nouveaux pêcheurs et mareyeurs.”* témoigne Renaud Enjalbert, co-fondateur et CEO.

Bien que ProcSea soit une solution 100% digitale portée par l’innovation, la relation humaine reste au cœur de sa stratégie de développement. ProcSea dispose d’un Service Clients multilingue dédié qui accompagne au quotidien ses clients mais également les vendeurs dans leur transformation digitale. Depuis son lancement, plus de 1000 clients (restaurants étoilés, grossistes, distributeurs, poissonniers) ont déjà utilisé la plateforme et déjà plus de 100.000 commandes ont été expédiées par des transporteurs spécialisés.

Un an après avoir levé 2,5 millions d’euros, ProcSea bénéficie d’une nouvelle levée de fonds de 6,5 millions qui lui permettra d’élargir son offre produits et d’apporter de nouvelles évolutions techniques pour répondre aux demandes de ses clients et devenir ainsi un carrefour digital incontournable où se rencontre tous les acteurs de la filière mer en Europe et dans le monde.

Déjà présent en France, au Royaume-Uni (Londres) et en Suisse, ProcSea souhaite ouvrir sa plateforme en 2020 sur de nouveaux marchés européens et s’attaquer au Grand Export.

ProcSea prévoit de développer de nouvelles fonctionnalités intégrant l’intelligence artificielle afin d’améliorer l’expérience client. Cela viendra compléter les services déjà disponibles sur la plateforme tels que les modules d’appels d’offres et de pré-commande.

Pour mettre en place cette stratégie, ProcSea va, dans les prochains mois, investir massivement dans l’innovation et renforcer fortement son équipe par le recrutement de talents multilingues dans la tech, le produit, la data, le marketing, les opérations et le service clients.

Contact Presse / ProcSea

Amaury Sautel

a.sautel@procsea.com / + 33 6 63 34 65 51