



Cannes. La recette de Fourniresto.com pour grossir

ajouté le 19 septembre 2017 à 11h00 - Réagir - Mots clés : [Fourniresto.com](#), [matériel de cuisine](#), [Cannes](#), [Julien Carpino](#), [Impex Food](#), [e-commerce](#)

Tweeter

Share 3

La start-up cannoise, spécialisée dans la vente en ligne de matériel de restauration, vient de lever 2 millions d'euros pour accélérer sa croissance. Objectif : titiller les géants du secteur, en France comme à l'export, et franchir la barre des 30 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 5 ans.



Discrète jusqu'alors, la jeune pousse cannoise Impex Food passe à l'attaque. Editeur du site e-commerce

Fourniresto.com, spécialiste de la vente en ligne de matériel de restauration, elle vient de lever 2 millions d'euros auprès d'Inter Invest Capital et de la BPI, sous la houlette de la [banque d'affaires Smart-Entrepreneurs](#), pour accélérer sa croissance. Avec un objectif affiché : franchir la barre des 30 millions d'euros de facturations d'ici à 2022. Sacré challenge.

N°1 des pure players

"Fourniresto.com est le n°1 des pure players du secteur, mais reste encore minuscule sur le marché du matériel neuf en général que l'on estime à environ 1 milliard d'euros en France. C'est dire notre marge de progression...", sourit son dirigeant-fondateur Julien Carpino. Lequel entend bien "dépeussier" un marché conservateur. "On y travaille comme il y a vingt ans", avance-t-il. Ex-responsable des opérations d'un fonds spécialisé dans la restauration, il a créé Fourniresto.com en 2012 pour pallier un manque. "Les codes de l'e-commerce classique n'étaient pas respectés par les sites existants, d'où notre approche pure player du business tournée vers le service après-vente, le respect des délais annoncés, le conseil et bien-sûr les prix compétitifs", explique-t-il. Bonne pioche. L'entreprise de 10 personnes a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros et prévoit de flirter avec les 5 millions à la fin de l'exercice en cours. Elle revendique 35.000 clients, dont 70% de professionnels, 20% de collectivités et 10% de "particuliers exigeants". Parmi eux, les Resto du Cœur, des grands groupes de restauration ou encore Matignon. Le spectre est large.

Sécuriser les approvisionnements

Pour tenir son objectif, Fourniresto va se déployer sur plusieurs fronts à la fois. A commencer par celui de l'offre catalogue, qu'il s'agit d'étendre "le plus largement possible". Jusqu'à présent positionné sur le matériel électrique - de la friteuse à la chambre froide -, le site s'ouvre désormais aux accessoires et consommables pour tripler, voire quadrupler son nombre de références (10.000 à ce jour). La somme levée permettra également de sécuriser les approvisionnements, c'est-à-dire "faire du stock pour livrer plus vite". A cet égard, l'entreprise prévoit d'ouvrir deux nouvelles plateformes logistiques, en Paca et à Paris, afin de compléter celle sise dans la Sarthe. Enfin, elle envisage de recourir à des opérations de croissance externe dans des secteurs connexes (SAV, accessoires, consommables) afin de consolider ses positions sur son marché domestique.

Cap sur l'Allemagne en 2018

Mais, "le grand sujet des années à venir, c'est l'export", indique Julien Carpino. Et plus particulièrement l'Allemagne, "le plus gros marché d'Europe, le plus dur aussi", que la jeune pousse abordera dès 2018, avant d'attaquer "dans la foulée" la Suisse, l'Italie et l'Espagne. "Nous allons d'abord faire un important travail de traduction et de localisation du site qu'il s'agit d'adapter aux us et coutumes des pays cibles puis implanter des antennes sur place", détaille celui qui souhaite, pour ce faire, embaucher des "natifs" des régions visées. Et ainsi étoffer un effectif qu'il cherche - pour l'instant en vain - à renforcer avec des postes de trafic manager, commerciaux, administrateur des ventes, rédacteur et développeur web. "On pâtit certainement d'un manque de notoriété", estime-t-il. Parions que l'ambitieux programme de Fourniresto.com contribuera à le rendre plus attractif.