

Poiscaille lève huit millions d'euros pour rendre la pêche plus durable

L'idée de vendre du poisson et des produits de la mer en circuit court a permis à Poiscaille de se faire un nom tant auprès des consommateurs que des pêcheurs.

Temps de lecture : minute

13 octobre 2022

Soucieuse de soutenir une pêche durable, éthique avec des produits frais, l'entreprise a trouvé les investisseurs partageant ses valeurs. Grâce aux huit millions d'euros dont la levée est annoncée ce jour, la startup souhaite s'imposer sur le marché français.

Les pieds dans l'eau à la recherche de crevettes du côté de Royan où il passait ses étés, Charles Guirriec a très tôt développé son goût pour la mer et la pêche. En grandissant, les dorades, les truites et d'autres poissons ont fini au bout de la ligne de ce passionné. Plutôt que de s'embarquer comme marin pêcheur, il a choisi des études d'ingénieur agronome halieutique.

Observateur au début de sa carrière, il comprend les enjeux de la filière de la pêche française, les nombreuses variables auxquelles la profession doit faire face, de la météo aux prix fluctuants sans oublier le risque de rentrer bredouille. " *Un jour, j'ai découvert les AMAP, les paniers de légumes en circuit court, du producteur au consommateur, avec des valeurs de proximité et une certaine convivialité. Je voulais essayer d'intégrer le poisson dans la démarche* " se souvient Charles Guirriec.

A l'occasion d'un week-end en bord de mer en 2012, il ramène 80 kilos de coquilles Saint-Jacques à ses amis parisiens. " *Un an plus tard, pour Noël, j'avais une commande de 450 kilos alors j'ai loué un camion frigorifique. Pour moi, l'aventure Poiscaille commence là !* " En janvier 2014, il achète une camionnette frigorifique sur LeBonCoin et en décembre de la même année, Poiscaille est officiellement créée.

Dans le respect des valeurs

En s'inspirant des paniers de légumes, la startup propose du poisson frais, avec un délai maximal de livraison de 72 heures entre la pêche à bord du bateau et la remise au consommateur partout en France. Près de 21 500 abonnés profitent du système, livrés chez 1 600 partenaires sur le territoire, alimentés par 240 pêcheurs. " *On ne travaille qu'avec des navires de 12 mètres, de la petite pêche côtière et non des chaluts ou des dragues qui abiment le fond des océans.* "

Poiscaille garantit également un prix fixe aux pêcheurs, quels que soient les volumes. " *Nous leur apportons une rémunération supérieure de 20% à 40%. Avec une meilleure rémunération, ils ont moins besoin d'aller en mer donc il y a moins de pollution et moins de surpêche.* " CQFD ! Evaluer l'impact de son activité sur l'écosystème fait partie des motivations qui ont amené Poiscaille à réaliser une levée de fonds de huit millions d'euros, après une première finalisée en 2019 d'un million d'euros. " *Nous souhaitons également atteindre la rentabilité avec 50 000 abonnés entre 2023 et 2024 puis l'objectif est de 80 000. Nous voulons mieux maîtriser le marché français avant de nous précipiter à l'international même si nous sommes sans doute le premier en Europe à avoir ce modèle.* "

Cette levée a été réalisée auprès d'un pool d'investisseurs " *alignés sur cette volonté de lutter contre la surpêche* " insiste Charles Guirriec. " *Le brestois Arkea Capital y voit par exemple une façon de sécuriser le financement des bateaux qui s'installent puisque les pêcheurs de*

Poisaille profite d'un prix garanti. Comme nous, le Crédit Agricole, via IDIA Capital Investissement, entend œuvrer à une meilleure rémunération de la profession tandis que Quadia investit sur l'alimentaire pour redonner de la valeur. "

Poisaille profite également du soutien renouvelé de NCI, déjà présent dans le tour de table mené en 2019. Alors que Poisaille affiche un chiffre d'affaires de sept millions d'euros en 2021, la startup prévoit d'atteindre dix millions cette année et de poursuivre sa croissance. L'équipe de 80 salariés va quant à elle s'étoffer pour atteindre le seuil de 180 collaborateurs d'ici 2025.



À lire aussi

La deuxième promotion du FT Green 20 dévoilée à VivaTech

Article écrit par Nadege Hubert