

Le Fourgon lève 10 millions d'euros pour essaimer ses bouteilles consignées

Après avoir réuni 7,5 millions d'euros depuis 2022, Le Fourgon, qui livre à domicile des contenants en verre consignés, annonce un nouveau tour de table. Son ambition : mailler davantage le territoire et séduire trois à quatre fois plus de clients, chaque année.

Temps de lecture : minute

15 novembre 2023

36 millions de bouteilles par jour consommés en France et 100 milliards d'emballages alimentaires. C'est face à ses chiffres affolants que Charles Christory et ses associés ont créé Le Fourgon. En ligne, ils proposent la livraison de bouteilles consignées, qu'ils récupèrent ensuite chez leurs clients, lorsqu'ils les livrent à nouveau. « *L'enjeu, c'est la fidélisation, concède Charles Christory le dirigeant. Nous arrivons à fidéliser 50 % de nos clients. Mais nous avons quand même un taux de retour des contenants de 97 %.* »

Née il y a deux ans, la startup compte déjà 300 salariés et est présente dans 19 agglomérations françaises. Pour continuer son déploiement, Le Fourgon vient d'annoncer une levée de fonds de 10 millions d'euros auprès de ses principaux investisseurs, Id4, Teampact mais aussi le fonds La Poste Ventures (initié par La Poste et géré par Xange), ainsi qu'auprès de plusieurs business angels. Le Fourgon avait déjà bouclé un premier tour de table de 4,5 millions d'euros en 2022 et levé 3 millions d'euros en crowdfunding en début d'année. « *Nous sommes présents dans le nord, l'ouest, le sud-ouest mais aussi à Nancy, Lyon, Saint-Etienne et Grenoble.*

En revanche, nous ne sommes pas encore implanté à Paris, en Normandie et dans le sud-est. Notre objectif est de continuer à s'étendre dans ces trois zones », indique le dirigeant.

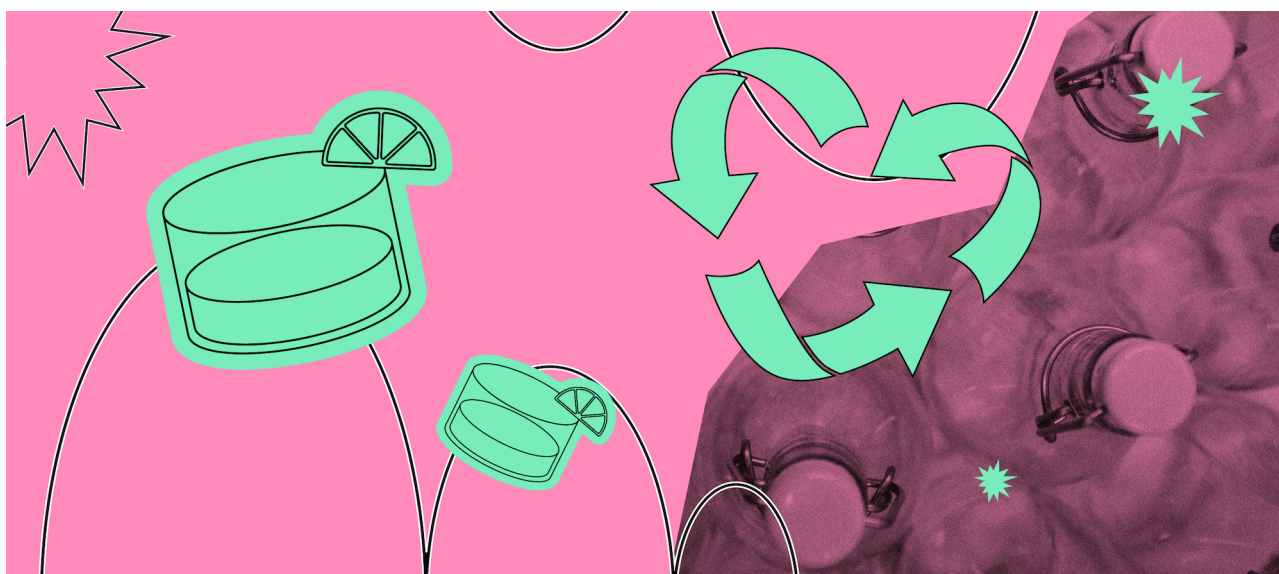
Tripler voire quadrupler le nombre de clients chaque année

Dans le même temps, ces financements vont permettre à la startup de diversifier son offre. *« Nous nous sommes jusque-là concentrés sur la boisson. Mais nos clients nous demandent d'aller plus loin, avec des gammes de produits alimentaires et d'hygiène. »* Le Fourgon a ainsi mis en vente de la lessive et du liquide vaisselle mais également des céréales et de la compote, et souhaite continuer sur sa lancée. *« Nous pensons à de la farine ou des pâtes en bocaux par exemple »,* précise Charles Christory. Autre enjeu pour la startup : améliorer le tri de ces contenants. *« Nous sommes en train d'investir pour améliorer les flux retour de nos bouteilles, nous nous sommes notamment équipés d'un nouvel entrepôt de 5000 m³ et de nouvelles machines car les volumes augmentent »,* précise le dirigeant, qui assure la collecte et le tri, et sous-traite le nettoyage.

La startup qui adresse aujourd'hui 42 000 clients espère tripler voire quadrupler ce chiffre chaque année. *« Dans ce secteur, il faut faire du volume car les marges ne sont pas énormes, précise Charles Christory. Il faut qu'on amène les entrepôts vers plus de rentabilité. Mais on attend aussi un signal de l'État avec des contraintes plus fortes chez les industriels afin de favoriser le réemploi. »*

Car malgré les annonces faites en juin dernier — visant la mise en place d'une consigne sur les emballages alimentaires en verre "d'ici à deux ans" avec des expérimentations dès 2024 dans des supermarchés volontaires — la filière reste balbutiante. En cause : *« des réglementations qui ne sont pas suivies de sanctions ou de faits »,* estime

Célia Rennesson, directrice générale de l'association Réseau vrac et réemploi. « *Les entreprises sont dans l'attente. Elles ont beaucoup investi mais leur activité ne décolle pas, tout prend du retard alors que le secteur doit être couvé. La filière était en avance pour répondre aux besoins, maintenant, elle est fragilisée.* » Le Fourgon, de son côté, a réussi à stabiliser son modèle grâce aux livraisons à domicile. Mais son dirigeant le concède : « *il faut un cadre réglementaire clair et établi pour pérenniser la filière.* »



À lire aussi

Consigne du verre : les entreprises manquent de visibilité pour accélérer



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Jeromine Doux