

# Alpagga lève six millions d'euros pour sa plateforme de seconde main dans la restauration

*Alpagga finalise une levée de fonds pour développer sa marketplace de seconde main dédiée au matériel de cuisine professionnel pour les restaurateurs. Avant de s'internationaliser, la startup entend renforcer sa position de leader sur le marché français.*

Temps de lecture : minute

---

4 novembre 2024

« On n'a pas inventé la seconde main mais nous voulons renforcer notre statut de pionnier et leader sur le marché du matériel de cuisine professionnel » insiste Geoffrey Taieb, codirigeant d'Alpagga avec Bordan Petrynka, déjà associés pour créer [Mokaya](#). Une ambition que la startup souhaite concrétiser grâce à une levée de fonds de six millions d'euros. La première réalisée en 2023, deux millions d'euros, avait servi à embaucher les premiers salariés et à structurer le projet.

Avec cette nouvelle enveloppe, Alpagga prévoit de tripler prochainement ses effectifs de 12 personnes afin de développer sa plateforme dédiée aux professionnels des métiers de bouche à la recherche d'équipements de seconde main. « Il ne s'agit pas juste de vendre et acheter du matériel. Nous proposons des services variés. Nous voulons intégrer des outils d'automatisation et d'autonomisation mais aussi améliorer la gestion de nos partenaires : transporteurs, installateurs, réparateurs, reconditionneurs ... ».

# Un marché porteur

Pour mener sa levée, Alpagga reconnaît avoir eu la chance de choisir ses partenaires financiers, en retenant des investisseurs français mais aussi étrangers. Les dirigeants se sont ainsi tournés vers le fonds espagnol Acurio, l'allemand DH Ventures et l'américain FJ Labs. « *Nous avons déjà quelques clients en Europe mais nous voulons d'abord assoir notre position en France. Nous gardons toutefois des ambitions de rayonnement en Europe et au-delà.* » Côté français, la startup a retenu Ring Capital, 50 Partners et AFI Ventures. « *Ce sont trois fonds à impact avec lesquels nous partageons des valeurs. L'impact compte autant pour nous que le chiffre d'affaires.* »

En 2024, Alpagga revendique avoir économisé 1 000 tonnes de CO2 en revendant des équipements en moyenne 50 à 55 % moins cher que le neuf. « *Le matériel a environ cinq ans et s'il est bien entretenu, après reconditionnement par nos partenaires, il peut avoir une durée de vie jusqu'à 20 ans.* » Si la communauté de 5 000 professionnels ; restaurateurs, traiteurs, boulangers, pâtisseries, boucher, mais aussi collectivités ; ne cesse de croître, la startup n'est pas encore rentable. « *On affine notre trajectoire et nos objectifs. Nous voulons un modèle sain avec une rentabilité à moyen terme.* » Le marché visé par Alpagga compte 150 000 à 180 000 restaurants en France auquel s'ajoute tous les artisans et professionnels des métiers de bouche de toute taille. « *On a à peine gratter la surface du marché !* » sourit Geoffrey Taieb. Avec son associé, lui aussi ingénieur formé à l'aéronautique, le dirigeant explique être « *tombé amoureux* » de la filière de l'hôtellerie - restauration et entend se mettre au service du secteur.



À lire aussi  
La seconde main, terrain de rivalité entre startups et grands groupes



## MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

