

# Volta lève 6 millions d'euros pour digitaliser le commerce de gros en Europe

*Alors que la digitalisation du BtoC a été rapide, le BtoB accuse un retard considérable. Pour le palier, Volta a créé une plateforme permettant aux grossistes et distributeurs de proposer leurs catalogues en ligne à leurs clients et d'automatiser leurs commandes. Désormais, la startup veut enrichir son outil et s'implanter rapidement en Europe.*

Temps de lecture : minute

---

26 novembre 2024

*« Dans le secteur du commerce de gros et de la distribution, il y a deux millions de petits distributeurs qui envoient encore des catalogues papier et gèrent manuellement les commandes. Alors que le e-commerce est largement répandu pour le BtoC, le BtoB accuse un retard considérable. »*

C'est ce qu'a constaté Paul Guillemain, lorsqu'il a rencontré Mario Parteli. Cet entrepreneur italien travaillait à ce moment-là dans les produits cosmétiques. *« Pour négocier les prix de ces produits, Mario utilisait des fichiers Excel, qui faisait parfois 50 aller-retours avec ses clients »,* raconte Paul Guillemain, entrepreneur dans la tech, qui a notamment fondé Fretlink, start-up spécialisée dans le transport routier de marchandises, avant de devenir business angel et d'investir dans une vingtaine de sociétés en Europe.

**« Des commerciaux, catalogues sous le**

bras »

Ensemble, les deux entrepreneurs ont donc imaginé une plateforme permettant d'avoir accès aux catalogues en ligne, aux prix, tout en s'adaptant aux différents clients de Mario Parteli. « *Rapidement, on s'est rendu compte que les TPE, PME qui rencontraient les mêmes problématiques étaient nombreuses. Beaucoup ont encore des commerciaux sur la route, qui se déplacent avec un catalogue sous le bras. Notamment parce que les outils numériques existants s'adressent plutôt aux grands groupes et sont trop coûteux pour elles* », souligne Paul Guillemain, qui a ainsi créé Volta avant l'été 2024 aux côtés de Mario Parteli, après un an à plancher sur le projet. « *On s'est dit qu'on allait créer une plateforme unique, peu coûteuse, pour permettre aux grossistes et aux distributeurs de gérer leurs clients et leurs catalogues.* » Les deux associés ont commencé par adresser le domaine de la cosmétique, avant de se tourner vers le BTP, et enfin de cibler « *tous les secteurs ayant des produits physiques à vendre en B to B.* »

## Automatiser de nouvelles tâches grâce à l'IA

Pour accélérer, Volta vient de réaliser une première levée de fonds de 6 millions d'euros, auprès d'Emblem, Founders Future, Robin Capital et Sequoia.

« *Nous avons lancé notre produit sur deux marchés : la France et l'Italie. Mario Parteli est italien et c'est un marché intéressant car il concentre beaucoup de distributeurs. L'enjeu avec ces fonds est donc de poursuivre notre développement sur ces deux marchés* », souligne Paul Guillemain. Dans le même temps, la startup souhaite enrichir sa plateforme grâce à de nouvelles fonctionnalités. « *Nous avons fait un back office pour centraliser les commandes et les données. Aujourd'hui, on se rend compte qu'il y a tout un tas de tâches que l'on est capable d'automatiser, notamment grâce à l'IA. L'idée est par exemple d'envoyer des*

*recommandations aux commerciaux, en leur conseillant de recontacter un client qui n'a pas commandé depuis deux semaines, et en lui proposant des nouveautés, liées aux articles qu'il a précédemment achetés* », détaille le dirigeant.

La société, qui emploie 12 salariés, souhaite également renforcer ses équipes, notamment dans la tech. Dans les mois à venir, elle prévoit de recruter une vingtaine de personnes. Et, à termes, Volta espère s'implanter un peu partout en Europe. « *On se rend compte que les besoins sont similaires d'un pays à l'autre* », souligne Paul Guillemain, qui envisage également de cibler les Etats-Unis dans les années à venir.



À lire aussi

**Just lève huit millions d'euros pour transformer le e-commerce**



## 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