

SpaceFill lève 1 million d'euros pour rendre le stockage de marchandises plus flexible

SpaceFill a développé une plateforme permettant de réserver facilement des espaces de stockage dans des entrepôts partout en France. La jeune pousse a déjà convaincu La Famiglia, The Family et plusieurs business angels.

Temps de lecture : minute

19 mars 2019

Coup d'accélérateur pour SpaceFill ! Créée en juin 2018, la startup vient de boucler son premier tour de table d'un montant d'un million d'euros, auprès du fonds La Famiglia, de la société The Family et de plusieurs business angels de prestige, à l'instar de Xavier Niel et de Michaël Benabou. Une opération précoce qui témoigne de l'ambition de la startup, moins d'un an après son lancement.

Pour elle, le but de cette opération financière est clair : étoffer ses équipes afin d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires. Forte d'une centaine de clientes et clients européens, la jeune pousse espère monter en puissance, autant du côté de la demande que de l'offre d'entrepôts. Ainsi, une dizaine de postes seront ouverts pour superviser les ventes, assurer le service à la clientèle et aussi pour développer le produit afin de garantir la pertinence de la solution.

Rentabiliser l'espace libre...

SpaceFill a mis en place une plateforme permettant d'un côté à des structures de proposer l'espace libre dans leurs entrepôts à diverses

entreprises, et de l'autre à des professionnels de gérer l'externalisation du stockage de leurs marchandises dans différents entrepôts. " *Nos clients variabilisent leurs coûts de stockage et peuvent investir dans des moyens de production et de développement plutôt que de s'engager sur un bail long terme avec un entrepôt* ", explique ainsi Maxime Huzar, cofondateur de SpaceFill.

En effet, en travaillant dans l'entrepôt de l'entreprise familiale, le directeur général de la startup a eu l'occasion de constater qu'une place non négligeable était quasi constamment inoccupée et qu'il était difficile pour une entreprise de taille modeste de monnayer cet espace inutilisé. " *C'est une situation très courante au niveau national où, parmi les 78 millions de mètres carrés de surface en entrepôts logistiques, près de 20 millions sont disponibles à chaque instant. Ce cas de figure est accentué par les effets de saisonnalité, de promotions ou de croissance de certaines activités* ", souligne Maxime Huzar.

... et adapter le stockage à ses besoins

L'idée de SpaceFill est donc de permettre aux entreprises qui disposent d'entrepôts de rentabiliser leur surface inutilisée. Et pour celles qui nécessitent une optimisation de leur stockage, il s'agit de réserver des espaces divers selon leurs besoins. Un enjeu autant économique qu'écologique, comme l'explique Maxime Huzar : " *Mieux répartir ses stocks permet de réduire ses coûts de transports, ses émissions de CO2 et ses délais de livraison client. De même, passer de deux centres de stockage à cinq en France pourrait permettre dans certains cas de réduire de 30 % la facture transport et les émissions de CO2 des chargeurs* ".

La startup vise évidemment le marché français mais cible également les entreprises étrangères, notamment européennes, souhaitant s'implanter dans l'Hexagone. " *Dans le contexte actuel de concurrence internationale et d'accélération des échanges, il est de plus en plus nécessaire*

d'accéder de manière temporaire à des espaces de stockage pour pouvoir scaler facilement et rapidement ", affirme l'entrepreneur. Une aubaine pour les sociétés désireuses de se développer en France... et pour SpaceFill !

Article écrit par Geraldine Russell