



CHOCO

L'INNOVATION AU SERVICE DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

CHOCO EST UNE FOODTECH QUI AIDE LES DISTRIBUTEURS ALIMENTAIRES (GROSSISTES) À OPTIMISER LEURS OPÉRATIONS QUOTIDIENNES, POUR LEUR PERMETTRE DE GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN COMPÉTITIVITÉ.

Co-fondée par Grégoire Ambroselli, Daniel Khachab et Julian Hammer, l'entreprise **modernise la chaîne d'approvisionnement alimentaire** à travers différentes verticales opérationnelles : une **intelligence artificielle** sur la gestion de flux de commandes clients, intégrant la technologie d'OpenAI au cœur de son modèle, une **application e-commerce** et une **solution de CRM** dédiée aux équipes commerciales des distributeurs.

En France comme à l'international, l'industrie de la distribution alimentaire (producteurs, fournisseurs, restaurateurs, etc.) reste largement sous-digitalisée. De nombreux processus reposent encore sur des méthodes très manuelles, sources à la fois d'erreurs et de pertes de temps. Choco contribue à **digitaliser cette filière** pour ouvrir de nouveaux leviers de croissance, optimiser la performance et améliorer le service client.

COMMENT L'IA TRANSFORME LES PRATIQUES DANS L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE ?

LE CONSTAT

Dans la distribution alimentaire, de nombreuses commandes sont encore passées **tard le soir après le service** par les restaurateurs ou cantines auprès de leurs fournisseurs (distributeurs alimentaires, grossistes), via téléphone, message vocal, SMS, e-mail ou photo de note manuscrite. Les grossistes doivent ensuite ressaisir manuellement ces commandes dans leurs logiciels afin de préparer les livraisons pour le lendemain matin.

Ce fonctionnement génère une **charge opérationnelle importante et de nombreuses erreurs de saisie** : mauvaise compréhension d'un message vocal, faute de frappe sur une quantité demandée, confusion entre des produits similaires, etc., le tout dans un contexte où le secteur fait face à une pression croissante sur les marges et à des difficultés de recrutement pour ces métiers pénibles.

Choco a ainsi développé un outil d'intelligence artificielle, "**Agent IA**", pensé pour automatiser la saisie des commandes. L'IA récupère toutes les commandes reçues par le distributeur, quel que soit le canal (message vocal, sms, e-mail, message whatsapp, photo...) ou la langue, et les intègre instantanément dans le logiciel ERP du distributeur. Ce traitement automatisé permet de générer directement un bon de commande puis une facture, **réduisant ainsi de 80% le temps de saisie manuelle**, et ce sans modifier les habitudes des clients.

À la clé :

Un **gain de temps significatif** sur des tâches sans valeur ajoutée : réduction par 10 du temps de commande moyen.

Une **amélioration de la flexibilité opérationnelle** : absence, pénurie de main d'œuvre, pics d'activités.

Moins d'erreurs donc moins d'avoirs, de retours produits, de nouvelles livraisons à prévoir.

Choco a ainsi intégré les API d'**OpenAI** au cœur de son modèle pour créer une nouvelle génération de solutions nativement basées sur l'IA, en s'appuyant sur la meilleure technologie du marché.

EXEMPLE AVEC LE GROUPE MILLIET

GROSSISTE EN BOISSONS EN ILE-DE-FRANCE



L'entreprise familiale Milliet est spécialiste de la distribution de boissons destinées aux professionnels de la restauration.

Grâce à l'*Agent IA* de Choco, le groupe bénéficie aujourd'hui d'un gain de temps non négligeable : **le temps de traitement d'une commande a été divisé par 10**. En un mois, c'est ainsi **l'équivalent de 55 heures qui sont économisées**.

Ce gain de temps permet aux équipes de télévente de se consacrer davantage à l'accompagnement et au conseil commercial, afin de se recentrer sur les relations commerciales.



"Avec l'IA de Choco, tout va plus vite. Notre équipe passe aujourd'hui environ 1 minute à traiter une commande, contre près de 10 minutes avant en raison du travail de saisie que cela demandait. Pour une entreprise, c'est un temps gagné très précieux pour rester compétitif. Depuis toujours, nous sommes convaincus que le développement passe en partie par la digitalisation. L'intelligence artificielle est un pas de plus pour simplifier le quotidien des collaborateurs et gagner en productivité", explique le président David Zylberbogen.

EXEMPLE AVEC ATELIER H

BOUCHER-CHARCUTIER-TRIPIER EN ALSACE

Atelier H est une boucherie spécialiste des produits tripiers, de la charcuterie alsacienne traditionnelle et pâtissière et des produits de cuisson sous vide à basse température. L'Agent IA de Choco lui permet **un gain de temps quotidien de 1h30 à 2h** pour la personne en charge des saisies.

“Miser sur l'intelligence artificielle est un investissement à la fois pour accroître la rentabilité et pour faire évoluer les missions des équipes sur le terrain, qui peuvent passer moins de temps à traiter les commandes pour privilégier le développement de la force commerciale. Chaque matin pour gérer 25 commandes reçues durant la nuit, avec l'Agent IA de Choco nous mettons désormais 25 minutes au lieu d'1h30. C'est un gain de temps non négligeable qui augmente notre efficacité et évite les heures supplémentaires. Grâce à ce temps gagné, nous allons pouvoir allouer davantage de ressources humaines vers les efforts commerciaux, avec l'ambition de faire augmenter le panier moyen de nos clients”, explique le fondateur Gilles Hirschfell.



UNE LICORNE DE LA FOODTECH

Fondée en 2018 par Grégoire Ambroselli, Daniel Khachab et Julian Hammer, Choco connaît une croissance rapide et opère aujourd'hui **en Europe, aux Etats-Unis et au Moyen-Orient**. En huit ans, la société a levé 308 millions d'euros et a accédé au statut de licorne en 2022, avec une **valorisation de 1,2 milliard de dollars**.

À ses débuts, Choco était une application destinée aux restaurateurs pour centraliser les commandes dans un canal unique. L'entreprise a ensuite déployé une stratégie orientée vers l'intelligence artificielle en lançant son **Agent IA (ex Choco IA)** dès 2023 à destination des distributeurs alimentaires.

En 2025, Choco a annoncé **l'acquisition de Goot**, entreprise française pionnière des solutions e-commerce BtoB dans l'industrie de la distribution alimentaire et des boissons, pour proposer aux grossistes des outils d'IA dans un marché de plus en plus digitalisé.

En 2025 également, Choco a lancé **l'Agent Vocal de Choco en collaboration avec OpenAI** : une solution d'IA qui transforme la manière de travailler et communiquer des restaurateurs et distributeurs alimentaires. Basé sur l'API Realtime d'OpenAI, l'Agent Vocal de Choco peut recevoir des appels, prendre des commandes, répondre à des questions sur les produits et suggérer des articles supplémentaires en fonction des besoins des clients. Cette solution répond à l'un des défis majeurs du secteur : la difficulté croissante à recruter du personnel pour les équipes de nuit.

Parmi les clients distributeurs ou grossistes de Choco, on compte notamment : Charraire, Le Saint, Halles Mandar, Demarne, Loste, Milliet, Montaner Pietrini Boissons, Avidoc, Balicco, Avigros, Charlet, Ame Hasle, Gustomio, Gelvar, etc.



Près de **200** collaborateurs

500 clients distributeurs sur le marché francophone : France, Belgique, Suisse

+1 million de commandes traitées chaque mois

Une valorisation de **1,2 milliards** de dollars

DES SOLUTIONS CONCRÈTES POUR OPTIMISER LES OPÉRATIONS QUOTIDIENNES

Acteur de référence dans le secteur agroalimentaire, Choco propose **une suite de solutions complémentaires** qui couvrent trois verticales opérationnelles.

1 AGENT IA POUR AUTOMATISER LA PRISE DE COMMANDES

Une intelligence artificielle capable de traiter automatiquement les commandes reçues via différents canaux et dans plus de 50 langues. Les clients, notamment les restaurateurs, passent commande auprès du distributeur comme ils le font habituellement, sans même savoir que le traitement de leur commande est fait via IA. Les équipes commerciales conservent le lien avec leurs clients et peuvent superviser chaque commande traitée par IA : **ce sont uniquement les aspects sans valeur ajoutée qui sont automatisés.**

2 E-COMMERCE APPLICATION & SITE WEB EN MARQUE BLANCHE

Cette application, également déclinée en site web, permet aux distributeurs de digitaliser la prise de commande de leurs clients. Choco crée **une boutique en ligne et une application à l'image du distributeur**, afin de proposer aux clients une expérience de commande optimisée et personnalisée. Pour les distributeurs, c'est aussi un moyen d'avoir une **visibilité inédite sur leurs ventes**, pour comprendre les comportements d'achats et anticiper les risques de pertes de clients. La plateforme permet également aux distributeurs de **proposer des contenus et des offres dédiés à leurs clients** : idées recettes, produits de saison, ou encore promotions pour écouler les stocks.

E-Commerce permet également d'activer des campagnes marketing ciblées et **favorise l'augmentation du panier moyen jusqu'à +20%**. Les commandes sont intégrées directement dans le logiciel ERP du distributeur, réduisant la saisie manuelle.

HUB DE VENTES UN CRM POUR LA GESTION ET LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Alors que les équipes commerciales des distributeurs alimentaires travaillent souvent à partir de tableaux excel "faits maison", Choco propose **une interface simple, pensée pour les distributeurs et adaptée à leurs spécificités**. Le CRM de Choco gère l'intégralité des données issues du logiciel ERP du distributeur et les traduit dans une interface claire et lisible. Cela donne une **vision globale de toutes les commandes**, quelle que soit leur provenance : application propriétaire ou non, message vocal, sms, e-mail, messages, appels téléphoniques gérés par les télévendeurs, etc. passant par l'Agent IA ou non. Tout est ensuite analysé pour permettre d'évaluer la performance du portefeuille client, de détecter les signaux faibles, comme les clients ou produits à risque, de prioriser les actions commerciales, d'optimiser le suivi des prospects et d'améliorer l'acquisition client et le chiffre d'affaires.

"La distribution alimentaire est l'un des derniers secteurs à se digitaliser pleinement. Notre volonté est de donner aux distributeurs les outils pour augmenter leur croissance, mieux servir leurs clients et optimiser leur fonctionnement. La combinaison de nos différentes solutions leur permet de réduire leurs coûts opérationnels, améliorer leur efficacité interne, augmenter leur chiffre d'affaires et leur marge, et renforcer leur résilience organisationnelle. Choco apporte ainsi une réponse globale aux enjeux de productivité et de croissance de ce secteur, pour créer un écosystème unique et innovant à travers des solutions très complémentaires. Notre objectif est de contribuer à construire une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus moderne", explique Grégoire Ambroselli, cofondateur de Choco.



CHOCO

33 Rue Vivienne, 75002 Paris

<https://choco.com/fr/>