

Fresh Me Up lève 200 000€ avec les Business Angels WeLikeAngels – Investessor

La plateforme anti-gaspillage alimentaire pour le BtoB vient de finaliser un 1er tour de table pour accélérer son développement commercial.

Des fournisseurs y proposent leurs surstocks et invendus à des acheteurs professionnels (hôtels, restaurants, collectivités...) qui peuvent payer directement en ligne. Le Réseau WeLike a accompagné la levée de fonds qui a réuni exclusivement des Business Angels WeLikeAngels – Investessor.

La plateforme Fresh Me Up répond à la problématique du **gaspillage alimentaire dans les secteurs de la restauration et de l'agro-alimentaire**. Avec un tiers de la nourriture produite en France qui est jetée avant d'être consommée (58% par les professionnels de l'alimentation et 42% par les ménages - source Ademe), le gaspillage alimentaire chez les professionnels représente **plus de 2 000 000 tonnes de denrées jetées par an**, soit 16 milliards d'euros de pertes annuelles.

Opérationnelle depuis 2018, la plateforme Fresh Me Up adresse deux types d'acteurs qu'elle met en relation :

- **d'un côté les vendeurs** qui fournissent les denrées et ont des problématiques de surstocks (les grossistes et notamment les Marchés d'Intérêt National - MIN, les commerces alimentaires de détail, en particulier la grande distribution);
- **de l'autre côté, les acheteurs** qui souhaitent faire des économies sur leurs achats de produits alimentaires (restauration de chaîne, restauration classique indépendante, restauration collective).

Sur le principe des ventes privées, la plateforme propose une **gamme complète de produits frais** : poissons et fruits de mer, viandes et charcuteries, fruits et légumes, fromages, œufs et produits laitiers, vins et alcools, pain, viennoiseries et pâtisseries, fleurs... **Les économies réalisées par rapport au prix du marché sont estimées à 30% en moyenne**. Le paiement se fait directement en ligne, grâce à un système de paiement « à écart » qui permet de régler le poids exact d'une denrée dont le prix est fixé par calibre (comme le poisson par exemple).

Dès lors qu'une vente est lancée, les acheteurs sont notifiés si des produits correspondent à leurs besoins et peuvent ensuite procéder à leurs achats qui seront livrés par les fournisseurs directement ou par un logisticien partenaire de la plateforme. S'il reste des denrées disponibles à l'issue des ventes, **Fresh Me Up simplifie également les démarches de don aux associations pour les fournisseurs**, via l'automatisation du remplissage des documents CERFA spécifiques.

Fondée par Thibault Merendon, Fresh Me Up s'inscrit parfaitement dans le parcours de cet ancien restaurateur. Après avoir travaillé avec Paul Baucuse, Yannick Alleno et avoir fondé sa propre chaîne de food truck (Mozza & Co.), il a eu l'idée de créer Fresh Me Up alors qu'il cherchait à améliorer ses marges tout en limitant le gaspillage alimentaire. La startup a d'ailleurs participé à la rédaction du Pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire en 2017 et va à nouveau y prendre part en 2022.

Au sein de WeLikeAngels, le dossier Fresh Me Up a été accompagné et soutenu par les Business Angels Frank Mouchel, Sébastien Clèdes et Cyril Lanrezac. Depuis le process

de sélection de cette startup, en passant par son process d'instruction et de closing, Cyril Lanrezac – Business Angel WeLikeAngels - a pu réaliser à quel point Fresh Me Up est une offre pertinente économiquement et éco-responsablement parlant. C'est ainsi que ce professionnel de l'hôtellerie et de la restauration depuis plus de 25 ans (notamment à la Direction Générale du réseau d'écoles de cuisine et de pâtisserie d'Alain Ducasse) a rejoint Thibault Merendon en qualité de Directeur Associé de Fresh Me Up. Cyril Lanrezac précise :

"Au-delà d'un contrat gagnant gagnant pour tous les acteurs et dans une démarche éco-responsable, nous avons d'autant plus souscrit au développement de Fresh Me Up qu'aucun autre acteur de l'anti-gaspillage alimentaire n'est positionné sur du déstockage en amont de toute production, alors que cela représente 65% de la problématique. **Fresh Me Up est la seule solution qui s'attaque indirectement à la surproduction en permettant de remettre dans le circuit économique des denrées qui n'ont aucune raison de disparaître**. Seulement 10% de ce qui est jeté en matières premières l'est pour des raisons de périsseabilité. La sortie du Covid va d'autant plus mettre en valeur la solution de Fresh Me Up, permettant aux fournisseurs de faire moins de perte et aux restaurateurs de réduire leur coût matière dans un contexte où l'éco responsabilité est vouée à trouver toute sa place dans tous les circuits économiques".

DEMANDE ITW AVEC LE FONDATEUR

En savoir plus :

<https://www.fresh-me-up.com>

<https://www.welikestartup.com>

<https://www.investessor.fr/page/756029-accueil>

A propos de WeLike :

Avec son Fonds de Dotation (Win-up), son Accélérateur (WeRaiseStartup), sa société de conseil (WeLikeStartup), ses fonds d'investissements propre ou associés (WeLikeVenture) et ses réseaux associatifs partenaires (WeLikeAngels), **WeLike est le premier Réseau de financement de l'innovation de France**. En 2020, le Réseau WeLike a accompagné et financé, avec ses investisseurs et partenaires, plus de 20 opérations. Chaque année, le Réseau WeLike répond à plus de 2.000 entrepreneurs, examine plus de 1.000 dossiers, sélectionne 500 entrepreneurs pour présentation à ses investisseurs, accompagnement et suivi (tours de suivi, Serie A, B...) jusqu'à la sortie. Près de 20 ans après la création de l'association Investessor, entité pionnière du Réseau, plus de 300 entreprises ont été accompagnées et financées.

Entrepreneurs, Investisseurs, professionnels du financement et de l'accompagnement, rejoignez-nous !