



INNOVER

Poiscaille lève 8 millions d'euros pour atteindre 80.000 abonnés et soutenir durablement un quart des pêcheurs français

Trois ans après une première levée de fonds menée par NCI, Poiscaille a annoncé fin septembre une levée de fonds de 8 millions d'euros à laquelle NCI a participé aux côtés d'Arkéa Capital, IDIA et Quadia.

Créée en 2015 par Charles Guirriec, Poiscaille, premier circuit court pour les produits de la mer fait partie des belles success stories à la française. Entreprise à impact engagée dans la lutte contre la surpêche, elle rémunère les pêcheurs 40% de plus que la moyenne ; propose exclusivement des produits français sauvages, capturés selon des techniques douces ; et garantit le délai « de la pêche à l'assiette » le plus court de la filière. L'objectif majeur cette Série A est d'atteindre les 80.000 clients à horizon 2026 et de soutenir un quart de la flotte française. Poiscaille fédère déjà un réseau vertueux de 220 pêcheurs français.

Une forte croissance soutenue par NCI

Avec plus de 20.000 abonnés actifs et un chiffre d'affaires 2022 projeté à plus de 10 M€, Poiscaille est l'entreprise la plus avancée sur le marché du poisson frais en B2B à l'échelle européenne et nord-américaine. Cette croissance est le fruit de l'abnégation des membres de l'équipe de Poiscaille, dont l'efficacité a été décuplée par l'investissement financier et stratégique de NCI, à travers son fonds Venture WaterStart Capital. Cet accompagnement se traduit par plus de 20 mises en relation stratégiques, une mission d'analyse de données pour optimiser le réseau de commerces partenaires, et une forte implication dans la structuration de la société. *« En fin de COVID, l'euphorie d'un chiffre d'affaires en hausse de 300% retombée, nous avons frôlé la faillite. NCI nous a poussé à recruter un COO. Cela nous paraissait lunaire de recruter un tel profil avec un salaire loin de nos habitudes. Nous avons été mis en contact avec un super recruteur, et six mois après, nous ne pensions plus qu'à recruter des C Levels »,* témoigne Charles Guirriec. *« La taverne du port Poiscaille chante avec entrain l'arrivée à bord d'Arkéa, IDIA et Quadia, avec un couplet spécial pour NCI qui nous accompagne depuis 2019 et rempile pour une marée ! En tant que leader européen sur ce marché, il serait tentant de s'ouvrir à d'autres pays. Mais nous voulons d'abord évaluer notre impact avec l'aide des scientifiques. Et en parallèle démontrer que l'on peut générer un EDITDA à 10 M€ en achetant du chinchard et du tacaud à contre-courant du marché des produits de la mer dominé par l'import et l'élevage. Les 80.000 abonnés à horizon 2026 nous permettront de concilier ces deux objectifs d'impact et de rentabilité. Poiscaille a essentiellement fonctionné par bouche-à-oreille avec très peu de marketing. La structuration nous permettra le passage à l'échelle »,* ajoute-t-il.

De son côté, Yves Guiol, Directeur Associé Venture de NCI commente : *« Avec Poiscaille, la pêche a été bonne ! Le parcours a été sans faute depuis notre entrée au capital. Le projet d'entreprise de Poiscaille est particulièrement sain, avec une offre claire, des clients satisfaits et récurrents et une équipe emmenée par un CEO visionnaire, à la fois déterminé et à l'écoute, qui incarne et raconte à merveille la 'mission' de Poiscaille. Ce projet allie parfaitement croissance rentable et impact. C'est un modèle pour bon nombre de start-up ».*