

NANTES LE JOURNAL DES ENTREPRISES  
AGROALIMENTAIRE

# Fruit Ride lance le snacking bio à base de fruits

Par Caroline Scribe, le 04 septembre 2018

Créé en avril 2018 par Cédric Guillemot, Fruit Ride vient de lancer la commercialisation de ses sachets de fruits bio déshydratés. Avec pour ambition d'inventer le snacking bio 100 % fruits et made in Nantes.



▲ Fruit Ride propose des feuilles de fruits bio déshydratés. — Photo : Fruit Ride

Après deux ans en Afrique comme volontaire de solidarité internationale et une carrière de 12 ans au sein du groupe Total, Cédric Guillemot est revenu à Nantes, la ville où il a grandi, pour y créer, en avril 2018, Fruit Ride.

Accompagnée par Réseau Entreprendre Atlantique, la jeune entreprise commercialise, depuis quelques jours, des sachets de 15 grammes de fruits déshydratés, déclinés en six saveurs.

« Je voulais me lancer dans le secteur de l'agroalimentaire avec une idée précise : développer des produits de snacking bons et sains. Un paquet de Fruit Ride correspond à un fruit. C'est facile à emporter et à consommer. Les produits sont élaborés exclusivement à partir de fruits issus de l'agriculture biologique, sans sucres ajoutés, colorants, conservateurs ou gélifiants. Ils sont déshydratés à basse température pour conserver la qualité du fruit », détaille le dirigeant.

## Un projet local

Le projet comporte un fort ancrage local. Les fruits sont issus de vergers et de cultures de la région nantaise. Ils sont ensuite transformés en purées par les Coteaux Nantais, entreprise partenaire de Fruit Ride, mais sans lien capitalistique avec elle. Puis la purée de fruits est déshydratée dans les ateliers de Fruit Ride, qui a bénéficié d'un Chèque Territoire d'Innovation pour mettre au point le procédé. Les rubans de fruits ainsi obtenus sont conditionnés dans des sachets conçus et fabriqués dans les Pays de la Loire.

## Quatre canaux de distribution

Les sachets Fruit Ride sont disponibles, depuis quelques jours, dans le magasin des Coteaux Nantais à Vertou et à Talensac. Dans les semaines à venir, quatre canaux de distribution seront privilégiés par le créateur : les réseaux de distribution spécialisés bio, le secteur de la restauration hors domicile au sens large (salles de sport, magasins des stations-service...), la distribution automatique et la vente en ligne sur le site web Kerbio. « Dans les prochains mois, mon objectif est de densifier les réseaux de distribution sur ces quatre canaux au niveau national, avant d'envisager éventuellement un développement à l'export », indique Cédric Guillemot. Le dirigeant vise ses premiers recrutements début 2019 pour un chiffre d'affaires de 750 000 € d'ici trois ans.

MOTS-CLÉS

## CRÉATION

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE