

[Retour au Fil API](#) du 26/10/20

Agroalimentaire

Fruit Ride boucle un financement de 350 k€

Imprimer Envoyer Twitter Facebook LinkedIn

Loire-Atlantique | 26/10/20



La gamme Fruit Ride pour le BtoC et le BtoB
©Fruit Ride

Fruit Ride se positionne depuis deux ans sur le marché du snacking avec **des rubans de fruits, sans sucres ajoutés**, réalisés à partir de purées bio déshydratées à basse température. Pour accélérer son développement, la PME vient de récolter une première enveloppe de financement de 350 k€ « partagée entre une levée de fonds par ouverture du capital et différents dispositifs d'aides à l'entrepreneuriat », précise Cédric Guillemot, fondateur de Fruit Ride en avril 2018. Installée sur le Min de Nantes depuis un an, l'entreprise va pouvoir y augmenter ses capacités de

production. « Les machines ont été commandées. Elles seront livrées d'ici au mois de novembre. Ce renforcement de nos capacités industrielles nous permettra d'anticiper le développement à venir. » Des recrutements sont aussi prévus pour passer d'une équipe de deux à cinq personnes, avec l'embauche de deux profils commerciaux et d'un technicien en production.

DIFFÉRENTS AXES EN BTOC

Au Min, Fruit Ride gère le stockage de ses matières premières et produits finis, la fabrication et le conditionnement de ses rubans de fruits, en plusieurs formats adaptés aux différents marchés. Car l'entreprise se développe aussi bien en BtoC qu'en BtoB. Sur ce premier segment, elle les commercialise en doypack (sachet souple tenant debout) de 15 g. On les trouve aujourd'hui en GMS. « Nous ciblons aussi bien les indépendants que les intégrés. Un premier accord a été signé avec Système U. D'autres échanges sont en cours. » En plus de la distribution automatique à l'échelle régionale, Fruit Ride vise aussi les magasins de sport. Un premier accord avait été signé en 2019 avec Go Sport, lui permettant d'être référencé dans la centaine de magasins que l'enseigne exploite en propre. Mais l'entreprise travaille aussi avec Décathlon dans l'agglomération nantaise.

DES PROJETS EN BTOB

Pour les marchés professionnels, Fruit Ride conditionne ses rubans par paquet de 500 g ou en plaques que les restaurateurs, traiteurs ou glaciers utilisent comme aide culinaire. « Nous avons aussi des projets avec des partenaires industriels sur le co-développement de produits à partir de nos rubans. » Discret sur le chiffre d'affaires généré, Cédric Guillemot mentionne simplement que les différents segments sont en croissance. A noter que Fruit Ride a effectué de premières livraisons à l'export via un partenaire de distribution dans les Caraïbes.

Maureen LE MAO