

# Lancement d'une marketplace B2B dans l'industrie agroalimentaire

\* \* \*



Entreprise : **Choco**

Période : **2022 – 2023**

Tuteur entreprise : Hugo Porcher / Marianne Le Guen

Lieu : Paris

\* \* \*

## Nom de l'entreprise/entité

Choco a été fondé en 2018 entre Paris et Berlin. En comprenant le besoin de lutter contre le gaspillage alimentaire à une échelle globale, l'idée a été de créer une technologie qui permette de digitaliser la supply chain alimentaire pour la rendre plus transparente, plus optimisée, et ainsi plus durable. Depuis son lancement, Choco a levé un total de 148 M€ pour grandir de manière exponentielle sur ses marchés notamment l'Allemagne, les États-Unis, la France, l'Espagne, l'Autriche et la Belgique. La plateforme connecte les restaurants, fournisseurs et producteurs et leur permet d'économiser du temps et de l'argent !

L'outil développé par Choco simplifie le passage de commandes entre les restaurants et leurs fournisseurs. Une utilisation collaborative au sein des cuisines, jumelée à des fonctionnalités intuitives permettent ainsi d'améliorer la communication et de diminuer les erreurs de commande : l'application mobile et la plateforme web font ainsi économiser jusqu'à 3h par semaine par restaurant. De plus, Choco facilite la vie des fournisseurs, notamment grâce à la possibilité de communiquer directement avec leurs clients ou l'intégration des commandes dans leur ERP. Grâce à Choco, ces différents acteurs peuvent augmenter leur productivité de manière significative.

## Thématique et descriptif du projet

Après avoir réuni une base d'utilisateurs conséquente sur sa plateforme, Choco est actuellement en train de lancer sa marketplace B2B pour l'industrie agroalimentaire. Cette étape majeure dans le développement de Choco doit valider la stratégie de monétisation choisie par l'entreprise tout en continuant à améliorer l'efficacité de la supply chain agroalimentaire. En effet, cette marketplace doit permettre aux plus petits fournisseurs locaux d'avoir accès à un marché inatteignable jusque-là sans une force commerciale dédiée.

Dans le cadre de ce projet, vous devrez :

- Développer une compréhension fine du marché, des parties prenantes (restaurateurs, fournisseurs, producteurs) impliquées, et comprendre le fonctionnement et les enjeux du lancement du projet à Paris, le plus gros marché sur lequel opère Choco.

- Participer à l'amélioration continue du service, en collaboration étroite avec les équipes opérationnelles, stratégiques et techniques :
  - Compréhension et analyse du parcours utilisateur d'un acheteur (de la recherche des produits au passage de la commande à un nouveau fournisseur) et d'un fournisseur (référencement sur la plateforme, et gestion quotidienne des produits et des nouveaux clients).
  - Réflexion sur les logiques commerciales (business model, partenariats...) et digitales (référencement, ordre d'apparition des fournisseurs, stratégie de contenu...) à l'œuvre.
- Collaborer avec les équipes techniques & product pour le développement et l'intégration de nouvelles fonctionnalités au sein de l'application Choco (paiement, logistique...)
- Contribuer à l'implémentation de la marketplace en France, préparer un manuel pour le déploiement du projet sur les autres marchés de Choco, et devenir le référent auprès des équipes locales lors de ce déploiement.

### **Profil recherché**

Le projet est proposé à un seul étudiant.

Qualités :

- Connaissance et appétence pour l'industrie agroalimentaire
- Curiosité et intérêt pour la tech et l'environnement start-up
- Autonomie et initiative requises
- Capacité d'adaptation, et de collaboration avec différentes équipes (opérations, tech, produits, légal, etc...)