

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

jeudi 7 février 2019

### **Leader de la vente en ligne de béton frais, la start-up Béton Direct fait entrer à son capital l'industriel Fehr, acteur majeur de la préfabrication béton en France.**

**Béton Direct, la start-up spécialiste de la vente en ligne de béton frais, renforce aujourd'hui son lien avec l'un de ses partenaires producteurs de béton prêt à l'emploi : le groupe familial alsacien Fehr.**

**A l'occasion de la 3<sup>ème</sup> levée de fonds de la start-up, le Groupe Fehr, acteur majeur de la préfabrication béton en France et du béton prêt à l'emploi dans le Grand Est, investit 650 000 euros pour devenir actionnaire de Béton Direct.**

Partenaire de la plateforme Béton Direct depuis mars 2017, le Groupe Fehr a dès le début été convaincu de la pertinence du modèle de la start-up et de la simplicité du parcours d'achat proposé aux internautes, qui permet non seulement d'obtenir un devis immédiat en ligne, mais également de prendre en charge à distance, pour le compte de ses centrales à béton partenaires, l'intégralité du cycle de vente (accès chantier, prise de commande et suivi des livraisons).

L'innovation fait partie de l'ADN du Groupe Fehr. Béton Direct ayant introduit le digital au sein de la filière du béton prêt à l'emploi (BPE), ce rapprochement s'inscrit donc naturellement dans la logique de développement du groupe alsacien.

#### **Des perspectives de développement qui bénéficieront à l'ensemble des producteurs et des consommateurs de BPE.**

Cette proximité immédiate avec un industriel du béton, reconnu pour sa contribution à la modernisation de la filière, permettra à Béton Direct d'accélérer son développement, tout en conservant son indépendance, notamment vis à vis des majors du secteur.

Ce rapprochement permettra d'affiner le calibrage du modèle de la start-up. En collaborant plus étroitement avec un producteur de béton prêt à l'emploi, Béton Direct sera plus encore au coeur des préoccupations et des enjeux du secteur, idéalement positionné pour développer les services ad hoc, et contribuer ainsi à optimiser le parcours d'achat de l'ensemble de la clientèle de la filière BPE.

En 2019, Béton Direct accélérera son développement pour renforcer sa position de leader de la vente en ligne de béton frais aux consommateurs occasionnels, en activant notamment des synergies puissantes avec ses partenaires centrales à béton. L'objectif principal visé reste de conquérir ensemble des parts de marché, notamment sur la bétonnière, maximisant ainsi les revenus de chacun. En partenaire pilote, le Groupe Fehr va basculer l'ensemble des demandes des « particuliers » sur la plateforme, pour concentrer ses forces commerciales de terrain sur sa clientèle « professionnelle ».

*«L'expertise de Béton Direct sur la cible des particuliers va nous permettre de mieux servir cette typologie de clients. Nous avons pu mesurer leur grande qualité de conseils. Un parcours d'achat digital, combiné à un service client expert, permettent d'augmenter le panier moyen avec la vente d'options et de services, et par la même occasion, de faciliter la vie des clients lors de la mise en oeuvre. Au final, c'est l'ensemble de la chaîne qui est optimisée : de la réalisation du devis, au coulage sur chantier»* souligne Pierre Fehr, Président du Groupe éponyme.

Dans le même temps, Béton Direct développera une offre SaaS particulièrement adaptée aux besoins des producteurs de béton prêt à l'emploi, avec notamment la mise en place d'un « portail clients », à leurs couleurs, pour que ces derniers puissent proposer à leurs clients, consommateurs à forte récurrence d'achats, un parcours simple et fluide.

En parallèle, la start-up poursuivra l'élargissement de sa gamme de produits et de services innovants qu'elle proposera à ses centrales à béton partenaires, pour renforcer leur différenciation et contribuer à fidéliser leur clientèle. La livraison de bétons retardés en bacs consignés de 250 litres est un exemple d'offre exclusive, que Béton Direct a vocation à développer. (<https://www.betondirect.fr/solutions-de-livraison/bacs>).

L'ensemble des services innovants développés par Béton Direct, avec l'expertise du Groupe Fehr, sera diffusé sur d'autres marchés, au travers du réseau de partenaires centrales à béton de la start-up. Ceci permettra, en complément d'échanges réguliers sur les bonnes pratiques, de faire progresser la compétitivité de l'ensemble des partenaires du réseau.

### **Une plateforme qui reste ouverte et indépendante.**

Sans équivoque, Béton Direct conservera son indépendance pour poursuivre son développement rapide, tout en bénéficiant de l'appui du Groupe Fehr. La plateforme reste donc ouverte et autonome.

Cette augmentation de capital permettra de renforcer la structure financière de la start-up, tout en maintenant un niveau d'investissement élevé, pour atteindre ses objectifs ambitieux pour 2019 (prévisions de croissance des ventes de BPE multipliées par 4 vs 2018).

*«Les deux enjeux clés pour une start-up comme la nôtre sont la vitesse et l'excellence en matière d'expérience client ! Je me réjouis personnellement de ce rapprochement avec le Groupe Fehr, qui va nous permettre de continuer à creuser l'écart, tout en conservant notre indépendance. C'est un acteur qui voit loin et qui nous ressemble ! »* rappelle Julien Lebourgeois, CEO fondateur de Béton Direct.

D'un point de vue opérationnel, ce rapprochement ne modifie en rien les rapports que Béton Direct entretient avec ses partenaires actuels, en particulier avec ceux qui évoluent sur les mêmes marchés que le Groupe Fehr. La raison d'être de Béton Direct reste de proposer la meilleure offre disponible à ses clients consommateurs occasionnels de béton frais, dans une concurrence respectueuse et transparente, tout en poursuivant un objectif global de maximisation de parts de marché et de création de valeur pour ses partenaires, producteurs de béton prêt à l'emploi.

**Contact Presse : Audrey Cukrowski - [a.cukrowski@betondirect.fr](mailto:a.cukrowski@betondirect.fr)  
Tel : 06 26 87 21 24 / [www.betondirect.fr](http://www.betondirect.fr)**

#### **A propos de Béton Direct.**

Lancé en avril 2016 et basé à Lyon, Béton Direct est aujourd'hui le leader national de la vente de en ligne de BPE, spécialisé dans la livraison des petits chantiers de bétonnage. La start-up couvre aujourd'hui 2/3 du territoire national et compte près de 200 centrales à béton partenaires.

A destination des particuliers et des micro-entreprises du bâtiment, ce service inédit permet de commander en quelques clics des bétons et mortiers de qualité professionnelle (à partir de 500 litres seulement) pour une livraison sur chantier sous 48h, et ce, pour tous les travaux courants liés à la maison individuelle (terrasse, piscine, agrandissement...)

Béton Direct, c'est une équipe de 10 personnes ; un mix de compétences technologiques, métier et fonctionnelles, qui poursuit un objectif commun : proposer un parcours d'achat simple, rapide et dans l'ère du temps pour le consommateur occasionnel de béton frais.

#### **A propos du Groupe Fehr.**

Spécialisé dans les solutions béton, le Groupe Fehr est une entreprise familiale et indépendante depuis 1960.

Le Groupe compte 9 centrales dans l'Est de la France et 5 sites de préfabrication dont 2 en Allemagne.

Le Groupe Fehr, c'est aussi une entreprise Responsable avec une démarche sociétale 26000, qui bénéficie également d'une triple certification ISO 9001-14001 et 18001.

Aujourd'hui, le Groupe emploie près de 700 personnes et propose à travers toute l'Europe une gamme de produits comprenant du béton prêt à l'emploi, des éléments en béton préfabriqués comme le mur Précoffré®, la prédalle et le panneau de bardage FClad® en béton fibré ultra hautes performances.

Le BPE représente aujourd'hui 1/4 du chiffre d'affaires du Groupe.