

Cet été,
restez aux couleurs de l'été



IP3 Concept : Le spécialiste de la palette carton se renforce

le 09 juillet 2019 - Laurie Joanou - Industrie



IP3 Concept conçoit des machines destinées à fabriquer des palettes en carton. Créée en 2013, l'entreprise basée à Saint-Etienne et dirigée par Nicolas Salah, lance une levée de fonds pour démarcher hors des frontières françaises.

« Nous venons de remporter un nouveau marché avec AstraZeneca. Le groupe vient d'acheter nos machines IPcube », confie Nicolas Salah, le président du groupe IP3 Concept, qu'il détient à 40 % et « partage avec un fonds d'investissement, un groupe de participation et un privé ».

Le gérant vient de vendre des machines de fabrication de palettes carton au géant de la pharmaceutique.

Des machines de 30 m² qui permettent de fabriquer en une minute des palettes de carton sur-mesure, avec une résistance de 200 à 1800 kg. Résultat : pas besoin de stocker les palettes, qui sont fabriquées dans l'instant.

« Le volume de stockage et de transport est divisé par dix, puisque l'on fabrique sur place des structures qui sont ensuite 100 % recyclables », confie le gérant, par ailleurs consultant, avec sa première société Innélia, spécialisée en conditionnement, ingénierie, éco conception, et diagnostique. Pour promouvoir ces machines, qu'il propose à la vente et à la location, le dirigeant a désormais besoin de fonds. Il confie : « Maintenant que l'on a un très gros client, on veut se structurer et être visible. Pour se faire connaître, on doit investir ».

Créée en 2013, l'entreprise qui enregistrait l'an passé 80 000 euros de chiffre d'affaires est passé à 1 M€ en 2019. C'est le moment pour la petite structure d'accélérer son déploiement, sur une dizaine de pays, « hors France », et de pouvoir enfin proposer un service après vente outre Atlantique, où le concept est

largement attendu. IP3 Concept lance donc une levée de fonds de « 3 à 5 M€, en fonction des objectifs. Algérie, Usa, Allemagne : on n'a pour l'instant pas les moyens de structurer notre offre à l'étranger. On ne peut pas leur proposer de SAV, et cela freine les ventes ». L'entreprise envisage un déploiement à grande échelle, l'amenant à 20 à 30 % de marché français et le reste à l'export : « Sur ces marchés de rupture, la France est forte en innovation, mais c'est toujours difficile pour les entreprises de sauter le pas de l'investissement », constate Nicolas Salah.

Laurie Joanou

19
PARTAGES

Partager

Partager

Partager

Partager

Laurie JOANOU
Journaliste

L'EssorAffiches42
@lessor42

Ses derniers articles

Un nouveau tournoi international de tennis dans la Loire
Kosmoss, la stratégie commerciale et au-delà
La Ville favorise des investissements privés à Saint-Etienne



Abonnez-vous à l'offre Papier + Numérique

L'Essor Loire Journal d'annonces légales et d'informations locales et régionales pour le département de la Loire

- › Pour plus de contenu, papier + web
- › l'accès aux annonces légales,
- › l'accès aux ventes aux enchères.

Je m'abonne