

TheClubDeal investit dans Flyx et sa solution de digitalisation des commandes



Martin Polet, John Van Lierde et Renaud Laloire, les trois fondateurs de Flyx. ©saskia vanderstichele

MAXIME SAMAIN | 23 juin 2022 18:26

Numérisation des points de vente et digitalisation des commandes ont le vent en poupe dans l'horeca et le retail. Flyx et sa solution destinée aux grandes enseignes accélère le pas avec une levée de fonds de 2 millions d'euros emmenée par TheClubDeal.

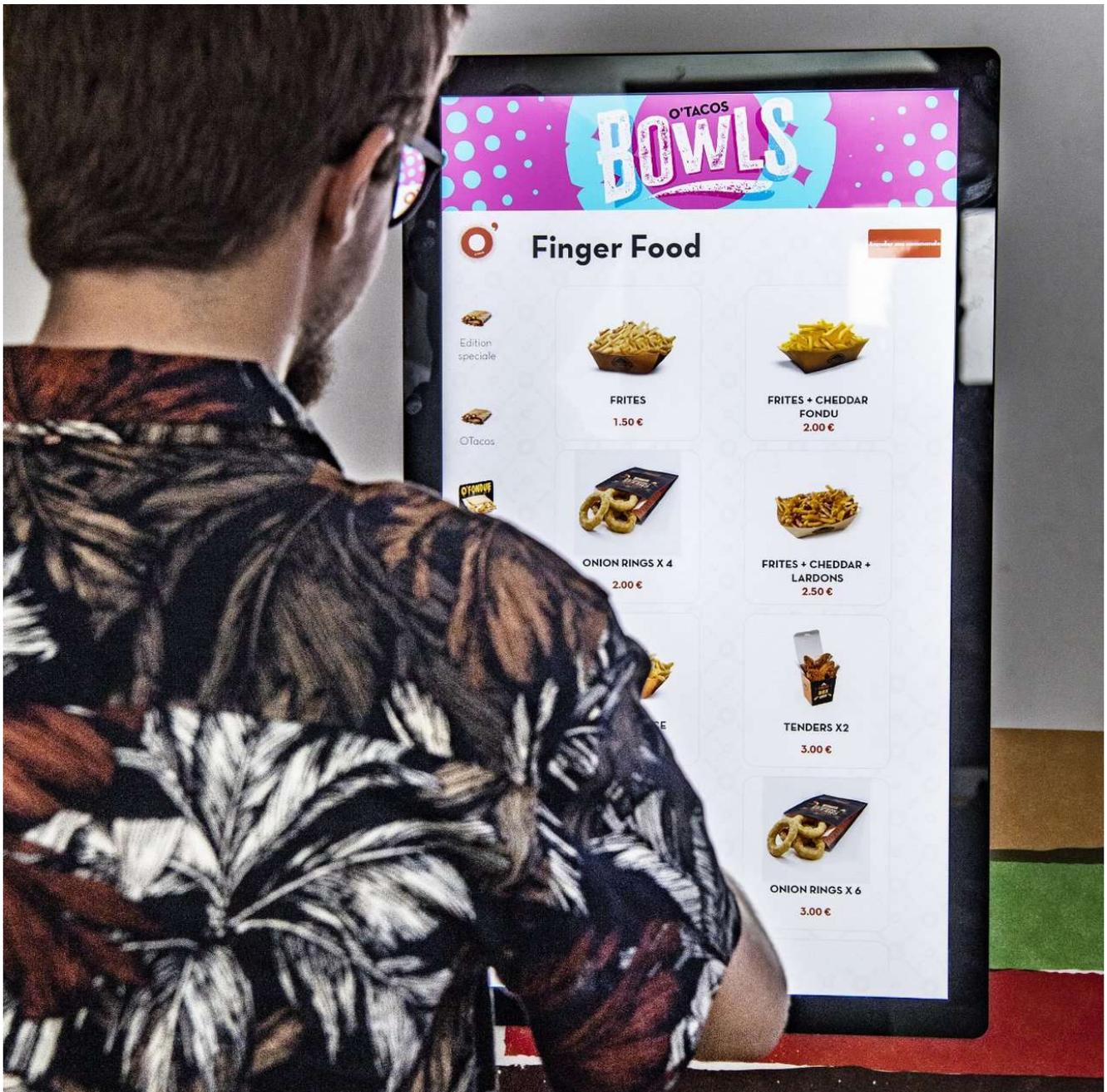
Lorsque vous commandez chez Quick, O'Tacos ou Burger King, c'est une société belge qui fait que tout se passe comme sur des roulettes. **Derrière ce logiciel, on retrouve Flyx**, une société qui n'est pas toute jeune. Les trois amis John Van Lierde, Martin Polet et Renaud Laloire qui sont toujours à la barre aujourd'hui, ont décidé de fonder l'entreprise alors qu'ils étaient dans un restaurant il y a déjà 10 ans. De l'eau a coulé sous les ponts en une décennie - une éternité dans le secteur technologique - mais l'objectif de proposer une solution de gestion de commande numérique et de fidélité pour le secteur de l'horeca et du retail est resté intact. Initialement, **la société développait des applications mobiles** - et le fait encore - mais aujourd'hui, ils misent tout sur leur solution Flyx, qui n'était qu'un produit à son lancement en 2017 et **devient le cœur de l'entreprise** qui change même de nom pour faire coïncider sa stratégie business et sa communication.

Flyx s'adresse aux chaînes de restaurants et aux magasins avec une offre qui va du **programme de fidélité, au système de commande mobile en passant par la borne de commande**. Ça c'est pour ce qui se voit. Derrière, toute une machine tourne pour connecter la caisse et **faire de chaque commande une mine d'information**. "L'objectif pour les retailers est de digitaliser le point de vente d'une façon ou d'une autre. La période covid a accéléré cette numérisation. On a identifié que pour ce qui concerne le 'food service' et le secteur des pompes à essence, il y a un énorme besoin de digitalisation. Leurs clients évoluent et ils doivent le faire avec eux", explique John Van Lierde, CEO et cofondateur de la société.

"Il y a un énorme besoin de digitalisation. Leurs clients évoluent et ils doivent le faire avec eux."

JOHN VAN LIERDE
CEO DE FLYX

La solution a convaincu des clients locaux comme **Panos ou Bavet** mais aussi déjà hors de nos frontières avec **Burger King aux Pays-Bas et en Italie, et Quick en Belgique et en France**. Des gros noms du fast-food, les clients type de Flyx. "Au plus il y a de points de vente, au plus notre solution est pertinente." Pour accélérer son évolution et saisir les opportunités d'un marché en recherche de solution numériques, **Flyx lève 2 millions d'euros** dont 1,5 directement auprès de TheClubDeal. "Ce type d'investissement cadre avec nos valeurs et notre stratégie. Il s'agit d'une première ouverture de capital structurante pour financer une expansion sur le produit et les marchés internationaux. On veut être main dans la main avec eux pour les aider sur la mise en place de leur stratégie. On a travaillé avec eux sur leurs plans, la présentation et sur l'augmentation de capital en elle-même pour trouver des co-investisseurs à embarquer avec nous", explique Xavier de Villepin, Business & Investment manager au sein du club d'investisseurs qui rassemble **90 investisseurs privés**.



©saskia vanderstichele

La spécificité de la solution développée par les trois associés est de **connecter leur technologie à la caisse de l'enseigne**. "Une fois que nous sommes connectés, nous récupérons toutes les informations comme le catalogue, les prix, les stocks, etc. Dès que nous avons cela, nous le cartographions dans notre système et là, la magie peut opérer." La structure virtuelle s'applique alors sur tous les canaux de vente de l'enseigne, jusqu'à ceux qui concernent les livraisons à domicile comme UberEats ou Deliveroo. Tout ce qui est développé ensuite a pour objectif de **faire croître les différents canaux de ventes** à coups d'innovation comme les commandes vocales depuis une voiture ou un assistant vocal, d'intelligence artificielle et d'automatisation des processus. Une fois les commandes effectuées, elles sont toutes centralisées pour apparaître comme des commandes effectuées au comptoir pour **suivre leur flux traditionnel jusqu'en cuisine**.

"Ce n'était pas un but au départ de la société, mais on remarque qu'avec la pénurie de main-d'œuvre, ce type de solution qui permet de digitaliser la prise de commande peut permettre de palier ce manque."

XAVIER DE VILLEPIN
BUSINESS & INVESTMENT MANAGER POUR THECLUBDEAL

Le passé de développeurs d'application est encore bien présent dans l'ADN de l'entreprise qui met un point d'honneur à développer des véritables expériences clients comme elle vient de le faire avec **l'application mobile de Quick**. Leurs clients semblent de plus en plus demandeurs concernant la digitalisation de leurs canaux de ventes. **Le covid est passé par là, mais ce n'est pas l'unique raison**. Cette numérisation des points de ventes serait-elle aussi forcée par la pénurie de main-d'œuvre ? "L'objectif principal de nos clients est de faire croître leurs ventes et réduire leurs coûts opérationnels. Répondre à la pénurie de main-d'œuvre arrive plus loin dans leurs priorités", selon John Van Lierde. "Ce n'était pas un but au départ de la société, mais on remarque qu'avec la pénurie de main-d'œuvre, ce type de solution qui permet de digitaliser la prise de commande peut permettre de palier ce manque", pour Xavier de Villepin.

L'évolution numérique forcée du marché offre de belles perspectives pour l'entreprise et justifie l'intérêt de TheClubDeal qui signe ici son 5e investissement via son fonds "TheClubDeal Fund II".

Le résumé

- Flyx et sa solution destinée aux grandes enseignes lève **2 millions d'euros lors d'un tour de table emmené par TheClubDeal**.
- La solution Flyx permet aux **grandes enseignes horeca ou retail de digitaliser leurs canaux de ventes** et fidéliser une clientèle qui a changé ses habitudes d'achat.
- La solution qui se matérialise notamment par des bornes de commandes pourrait être une **réponse à la pénurie de main-d'œuvre**.

Source: L'Echo