



bétondirect.fr



EXPERTISE

Des partenaires fiables,
qualifiés, sélectionnés.



CHOIX

Une sélection de qualité
disponible à partir de 500
litres.



DISPONIBILITÉ

Un service client métier
disponible 6 jours / 7.



REACTIVITÉ

Devis instantané et livraisons
sous 48h max.



Le service **sur-mesure** de livraison de béton frais

Point de vue des particuliers & micro-entreprises

SUR LES ACTEURS EN PLACE

+ de 100 entretiens qualitatifs menés depuis 1 an



**MANQUE
DE CONSIDÉRATION**



**PEU
DE CONSEIL**



**PROCESS D'ACHAT
LABORIEUX**

ILS FONT DONC LE CHOIX DE LA “ DÉBROUILLE ” : BÉTONNIÈRE ET/OU ENLEVEMENT SOUS-CENTRALE



Notre valeur ajoutée.

GAMME COURTE & ROBUSTE

17 références de bétons et mortiers frais

1 ouvrage = 1 référence

Des **matériaux traditionnels** pour des **ouvrages courants** : dalles extérieures, fondations superficielles, piscines...

LARGE CHOIX DE MATERIELS DE DECHARGEMENT

Garantir **un coulage en toutes circonstances**

Proposer une **logistique de détail** adaptée aux petits volumes

SUPPORT TECHNIQUE PERSONNALISE

Accompagner nos clients en phase projet

Apporter des conseils de pro pour la préparation des chantiers

Sécuriser les accès chantiers

PARCOURS D'ACHAT SIMPLE & RAPIDE

Devis immédiat en ligne

Livraison sous 48h

DES PRIX COMPETITIFS

A minima, **2 centrales à béton de proximité consultées** via notre algorithme



Potentiel marché.

NOS CIBLES

- . particuliers & micro-entreprises qui payent comptant
- . ouvrages nécessitant 500 litres minimum



BETON PRET A L'EMPLOI LIVRE

Ventes totales France (2015) : **34,8 millions de m3**

% ventes au comptant : **10 %**

Marché accessible : **3,5 millions de m3**



BETON REALISE A LA BETONNIERE

Ventes de ciment en sacs (négoce) : **2,8 millions de tonnes**

% ventes au comptant : **30 %**

Ventes de ciment en sacs (GSB) : **0,4 million de tonnes**

% ventes au comptant : **100%**

Marché accessible : **3 millions de m3**

(350 kg de ciment/m3)

(80% d'ouvrages > 500 litres)

MARCHE TOTAL ACCESSIBLE : 6,5 millions de m3 soit 1 milliard d'euros

OBJECTIF BETON DIRECT : 4% de part de marché à 5 ans

Modèle économique.

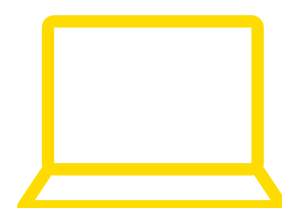
ACTIVITÉ DE NÉGOCE



ACHATS NÉGOCIÉS

DE BÉTONS & SERVICES LOGISTIQUES

AUX OPÉRATEURS DE CENTRALES À BÉTON
& TRANSPORTEURS



PROPOSITION
**DE LA MEILLEURE
SOLUTION**
À NOS CLIENTS



ENCAISSEMENT
COMPTANT
DÉCAISSEMENT
À 45 JOURS

12 %

De marge brute moyenne
sur l'exercice 1

24 %

De marge brute moyenne
sur l'exercice 3

30 %

De marge brute moyenne
sur l'exercice 5

Un modèle qui a fait ses preuves dans un autre secteur

ALLO RESTO

Nos résultats.

A FIN OCTOBRE 2016



VENTES

CA : **47 400 €**

Volumes vendus : **337 m3**

% de bétons pompés : **55 %**

Prix moyen de vente : **141 €/m3**

Nombre de commandes : **63**

Panier moyen : **752 €/commande**



PARTENAIRES

Lyon & sa région

Nombre de centrales BPE : **20**

Nombre de camions : **162**

Ouest de la France

Nombre de centrales BPE : **65**

Nombre de camions : **300**



WEB

Nombre d'inscrits : **243**

Nombre de devis/semaine : **200**

Nouveaux inscrits/semaine : **20**

Audience Adwords : **60 %**

Budget Adwords : **60 €/jour**



HOTLINE

20 appels / semaine

34 interactions/semaine sur le tchat
en ligne, actif depuis fin juin



2016 : lancement.

LYON & SA REGION

BESOINS

Investissement IT (V1 des 3 interfaces) _____ 200 K€

Plan de communication _____ 80 K€

Exploitation _____ 118 K€

398 K€

RESSOURCES

1ère levée de fonds (1T2016) _____ 193 K€

Apport Julien Lebourgeois _____ 70 K€

Subvention BPI _____ 35 K€

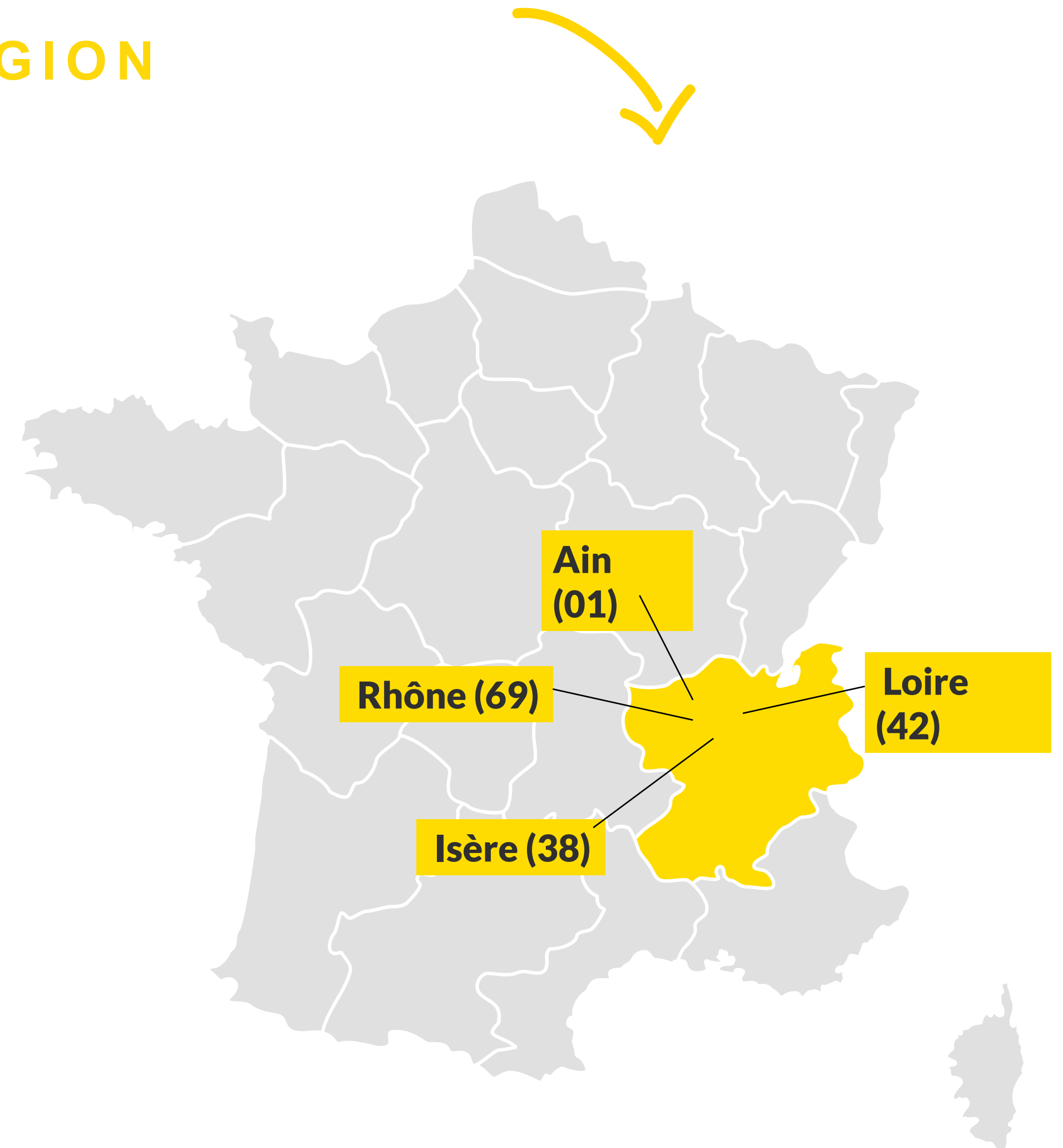
Prêt CIC _____ 50 K€

Prêt d'Amorçage BPI _____ 50 K€

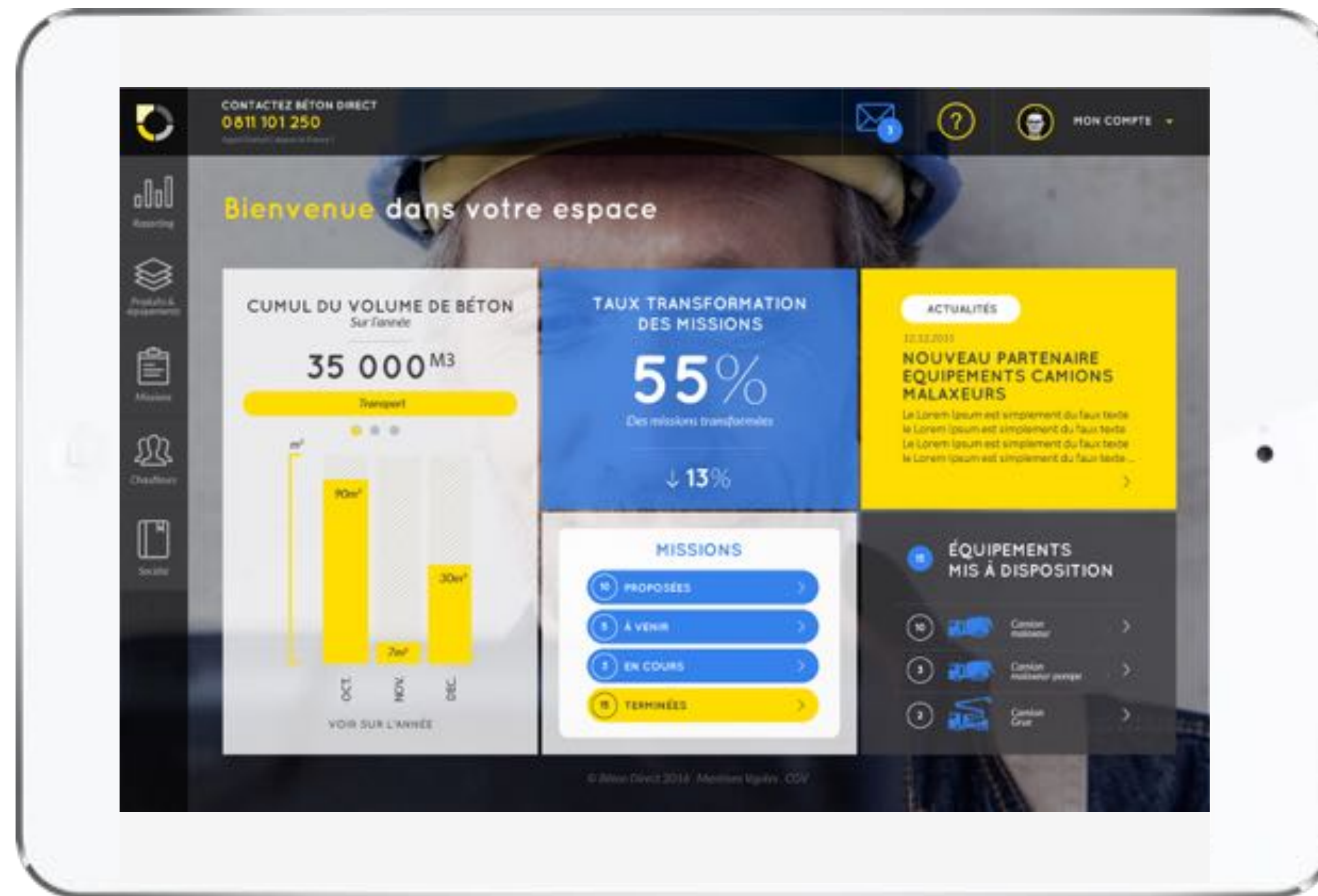
398 K€

PRÉVISIONNEL

CHIFFRE D'AFFAIRES 2016 : 70 K€



Interfaces partenaires.



OUTILS DE BACK-OFFICE & CARTOGRAPHIE

Outil de gestion des missions proposées, unique et personnalisé.
Élément clé dans l'automatisation des process métiers.
Outil de cartographie : un "accélérateur" pour un déploiement géographique rapide



APPLICATION MOBILE CHAUFFEUR

Simplifie les démarches jusqu'à la livraison, tout en assurant le suivi qualité

bétondirect.fr

Communication 360°.

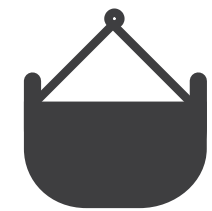
Affichage 4X3, presse, plaquettes, mailing, offre promo, réseaux sociaux...



Une cinquantaine d'articles
dans la presse professionnelle de référence !

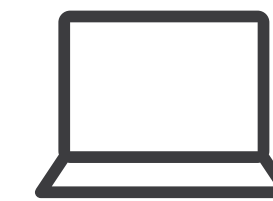


Nos axes de développement.



LIVRER AUTREMENT **VIA DES « PETITS CONTENANTS »**

Élargissement de notre offre à la rentrée 2016, avec la possibilité de livrer du béton ou mortier retardé 24h, en bacs de 500 litres. 3 sites de production « pilotes » prêts à tester cette solution, pour le lancement d'une offre complète packagée au 1er trimestre 2017.



OPTIMISER **LE COUT D'ACQUISITION CLIENT**

L'arrivée d'un nouvel acteur sur un marché génère des coûts de communication élevés, dans le but de se faire connaître. Aujourd'hui, pour aller plus vite et optimiser le coût d'acquisition client, Béton Direct discute avec des acteurs de la distribution en ligne et traditionnelle, pour mettre en place des partenariats stratégiques, : véritables boosters commerciaux !



PERFECTIONNER **LE PARCOURS D'ACHAT**

Le consommateur en ligne est par nature pressé. Entre le moment où il obtient son prix et le moment où il passe sa commande, il faut aller vite pour éviter de le perdre en route. Béton Direct réfléchit à perfectionner son parcours d'achat, en s'inspirant des success stories des champions du e-commerce.



ACCELERER **LE DEPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE**

L'automatisation des process métiers du back-office permettra de nous déployer très vite à l'échelle du territoire national. Pour garantir une offre de service de qualité, Béton Direct développe en parallèle des outils internes afin de sécuriser les accès chantier à distance. La question de l'accès chantier étant critique dans la livraison de bétons frais.

Notre équipe.

EXPERTISES METIER

**JULIEN
LEBOURGEOIS**

CEO Fondateur

**AUDREY
CUKROWSKI**

Responsable
Communication
& Partenariats

**JEROME
CHALAVON**

Conseiller
Technique
de vente

**OLIVIER
PELIN**

Data Analyst

EXPERTISES IT

**THEOPHILE
BATOZ**

CTO

**SYLVAIN
DUCHESNE**

Lead Developer

**SEDDIK
HADJADJ**

Doctorant

**BERTRAND
VIRICEL**

Design/UX

EXPERTISES FONCTIONNELLES

**GUILLAUME
CARRE**

Responsable
R&D

**VIOLAINE
DIDIER**

Responsable
Etudes Marketing

Salarié
actionnaire

Salarié

Freelance

Expert
cabinet

Couverture géographique.

A CE JOUR

Une présence dans 4 régions administratives

Auvergne Rhône-Alpes

Nouvelle Aquitaine

Pays de la Loire

Centre Val de Loire

Grandes agglomérations & environs desservis

Lyon	Poitiers
Grenoble	Tours
St Etienne	Blois
Bordeaux	Orléans
La Rochelle	Angers
Angoulême	Nantes
Limoges	Rennes...



Plan à 5 ans : déploiement national.

OCT.2016-SEPT.2021

BESOINS

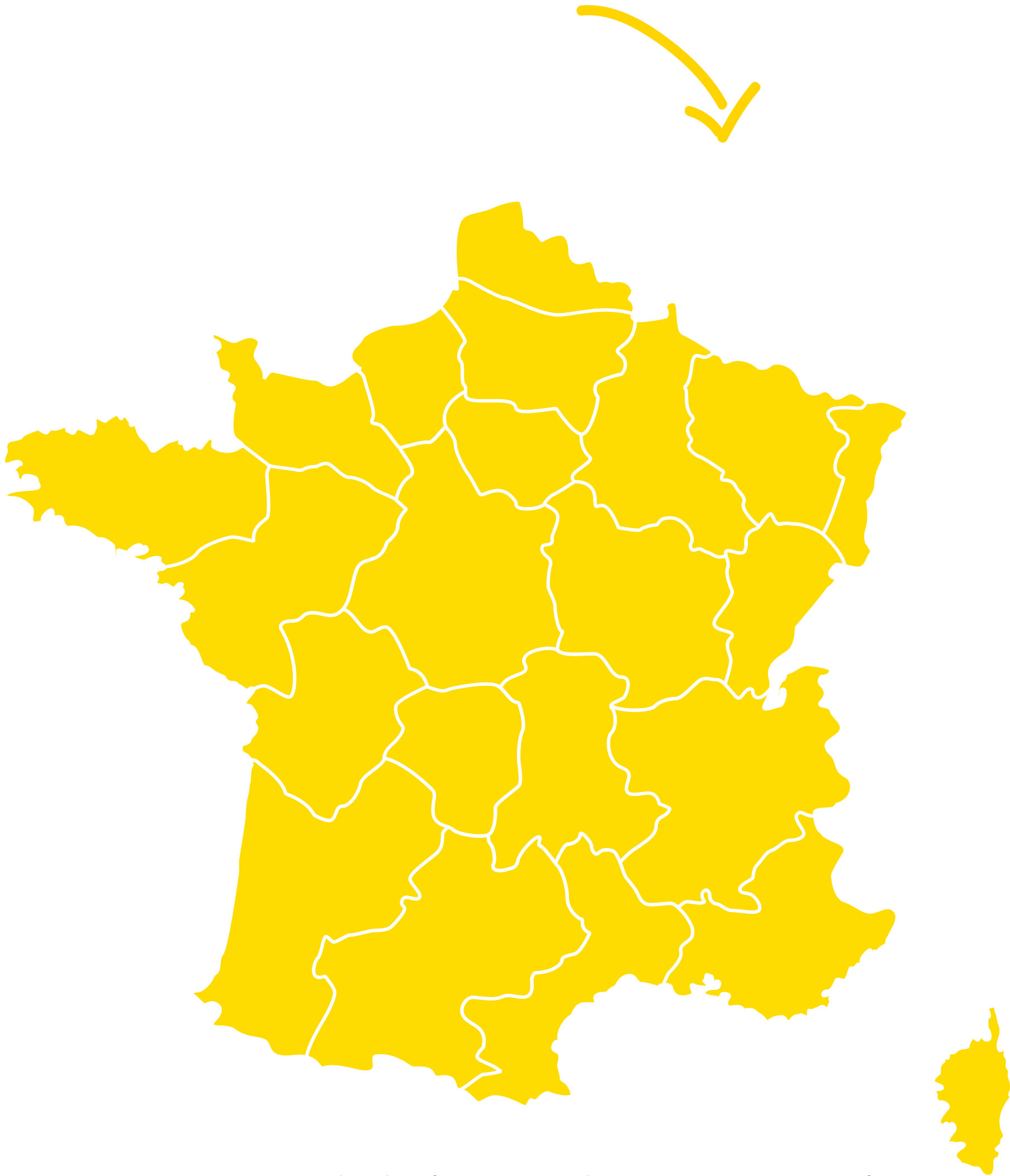
Investissements (essentiellement IT)	550 K€
Plan de communication	600 K€
Exploitation/croissance	70 K€
	1 220 K€

RESSOURCES

Levée de fonds n°2	600 K€
PAI (BPI)	300 K€
Prêt CIC (projet BAC)	70 K€
Prêt BPI (projet BAC)	50 K€
Subvention ADEME (projet BAC)	50 K€
CIR (50 k€/an)	150 K€
	1 220 K€

PRÉVISIONNEL

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3	Exercice 4	Exercice 5
CA (M€)	0,3	1,6	6,9	20,3	41,9
résultat net (M€)	-0,5	-0,7	0,2	2,4	6,3



Bonus : opportunités de déploiement, hors France, sous licence

Détention du capital & valorisation.

DETENTION DE CAPITAL

	Post levée fonds n°1	Post levée fonds n°2
Julien Lebourgeois	82 %	63 %
Investisseurs levée fonds n°1	18 %	14 %
Investisseurs levée fonds n°2		23 %

VALORISATION (en K€)

	Post levée fonds n°1	Post levée fonds n°2	5 ans après levée fonds n°2
Apports investisseurs	193	600	
Valorisation	1 067	2 609	21 000
Multiple			8 (pour les investisseurs entrant sur la 2ème levée de fonds)

Place à vos questions.

Julien Lebourgeois.

Tel : 06 71 05 90 13

j.lebourgeois@betondirect.fr

betondirect.fr



**Premières livraisons
de bétons & mortiers retardés
en bacs de 500 litres**