



# Plateforme digitale pour l'expédition de colis dans les pays émergents ou en développement

Investor Pitch deck



*Nous sommes le blablacar de la livraison de colis en Afrique*

Ubag permet aux particuliers et entreprises de facilement trouver des livreurs à des tarifs très compétitifs



# Problème

- **Marché non organisé:** 70%-90% du marché relève de l'informel-> manque de transparence dans les prix et difficulté à obtenir un service de qualité à un prix raisonnable
- **Sécurité:** absence d'informations sur le prestataire et aucune protection juridique en cas de litige (absence de contrat formalisant les termes de la livraison)
- **Prix élevés :** justifiés par la pénibilité du transport de colis (routes en mauvais état, racket, etc.)- > frein majeur au développement de l'activité économique et au segment prometteur du e-commerce (% par an)
- **Inefficience:** La majorité des transporteurs retournent à vide une fois la cargaison déchargée. De plus les délais de livraison apparaissent très longs pour les entreprises

Existant: les solutions traditionnelles telles que La Poste, le courrier express (DHL, Fedex, etc.), grands logisticiens (Maersk, Bolloré Logistique, etc.) restent inaccessibles au consommateur ou l'entreprise moyenne



# Marché

Nous prévoyons de lancer le service Ubag premièrement en Côte d'Ivoire, pays de l'Afrique de l'ouest avec une population de 24M d'habitants



## Particuliers

- **Marché global:** Parc Internet mobile ≈ 15M
- **Marché adressable:**  
Min. (utilisateurs paiement mobile, achètent en ligne ≈ 3.8M  
=> 31 200 envois année 1 (0.65 envoi par personne par mois) 284 000 €

- **Segmentation:**
  - Actifs, Classe moyenne
  - Petits commerçants: achat auprès de grossistes
  - Artisans, agriculteurs:

## Entreprises

- **Marché global:** Toute entreprise ≈ 2M
- **Marché adressable:** Entreprise de plus de 250 personnes ≈ 158
- **Marché adressable:** Entreprise de plus de 50 personnes

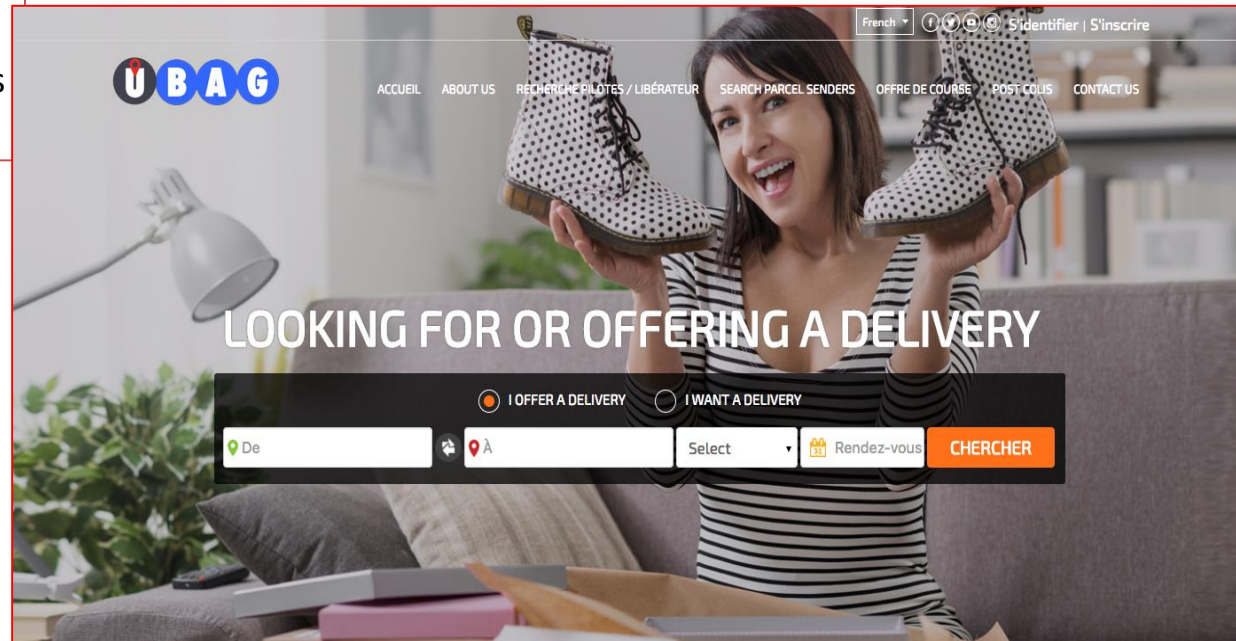


- **Segmentation:**
  - E-commerce+ restauration + TPE/PME (superettes + supermarchés) + Grandes entreprises (problématique de délai de livraison) + Organisation pros (coopératives agricoles)
  - Secteur services: envoi des documentations, contrat via courrier express (problématique du respect des délais),
  - E-commerce: 4 gros acteurs (progression de % par an)
  - Industriels



# Notre solution (1/4)

- UBAG est un service basé sur une application mobile et un site web, qui permet aux utilisateurs de trouver des livreurs pour leurs expéditions ou proposer de réaliser des livraisons
- Les utilisateurs peuvent être des individus ou entreprises



# Notre solution(2/4)

- L'utilisateur rentre les caractéristiques du colis expédié, la destination et la date d'envoi
- L'utilisateur indique également le prix maximum qu'il est prêt à payer

The screenshot displays the UBAG website interface. At the top, there is a navigation bar with the UBAG logo and links for ACCUEIL, ABOUT US, RECHERCHE PILOTES / LIBÉRATEUR, SEARCH PARCEL SENDERS, OFFRE DE COURSE, POST COLIS, and CONTACT US. The user is logged in as 'Théodule' with a 'Mon compte' link. The page title is 'Poste Détails du colis (Je veux une livraison)'. The form on the left includes fields for origin ('Abidjan, Lagunes Region, Côte d'Ivoire') and destination ('Yamoussoukro, Lacs, Côte d'Ivoire'). The departure date is set to '2017-09-30' with a time range from 10 to 20. Below this, there are sections for 'Fournir les détails du colis' with dropdowns for 'Transport Type', 'Marchandise Type', and 'Sélectionner un service'. The 'Espace disponible / Capacité de l'emballage' section contains input fields for 'Poids (Kg)', 'Le volume (CM3)', 'Longueur (cm)', 'Largeur (cm)', and 'La taille (cm)'. On the right, a map shows the route from Abidjan to Yamoussoukro, with various locations marked along the way.



# Notre solution(3/4)

- Les livreurs (professionnels ou particuliers) intéressés par l'offre d'expédition, font une proposition de tarif
- L'expéditeur en acceptant une proposition peut y rajouter une petite police d'assurance

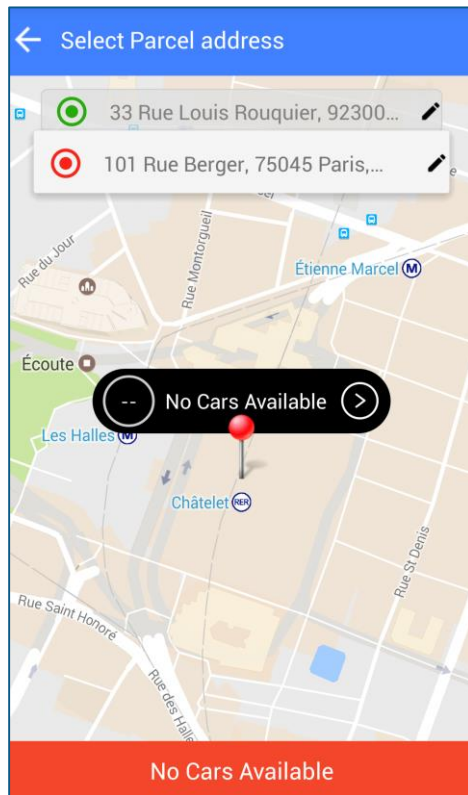


- Une fois la réservation effectuée, l'expéditeur reçoit un code à communiquer au livreur à la livraison du colis, pour déclencher son paiement



# Notre solution(4/4)

- Pour les envois à la demande (express) et interurbain, l'option Ubag+ permet de trouver un livreur à proximité en quelques minutes



## Proposition de valeur

- UBAG aide les utilisateurs à gagner du temps et surtout de l'argent pour leurs livraisons en trouvant un autre utilisateur allant dans la même direction
- Inversement, les voyageurs, sans bagages ou très légers, peuvent aider à financer leurs frais de transport en transportant les colis des autres.



- Solutions abordables
- Gain en temps et respect des délais (surtout pour les entreprises)
- Convivialité
- Réduction empreinte carbone
- Impact social: emploi jeunes, formation IT





# Équipe



***Théodule ZERAGA***  
***CEO & Co-founder***  
*ESCP Europe, Deloitte*



***Pascal SIMON***  
***COO & Co-founder***  
*ESCP Europe, World Bank*  
*Expert Digital Finance & Fintech*



***Placide BOHOUMAN***  
***Country Manager (CEO)***  
*EM Lyon, Mckinsey & Co*

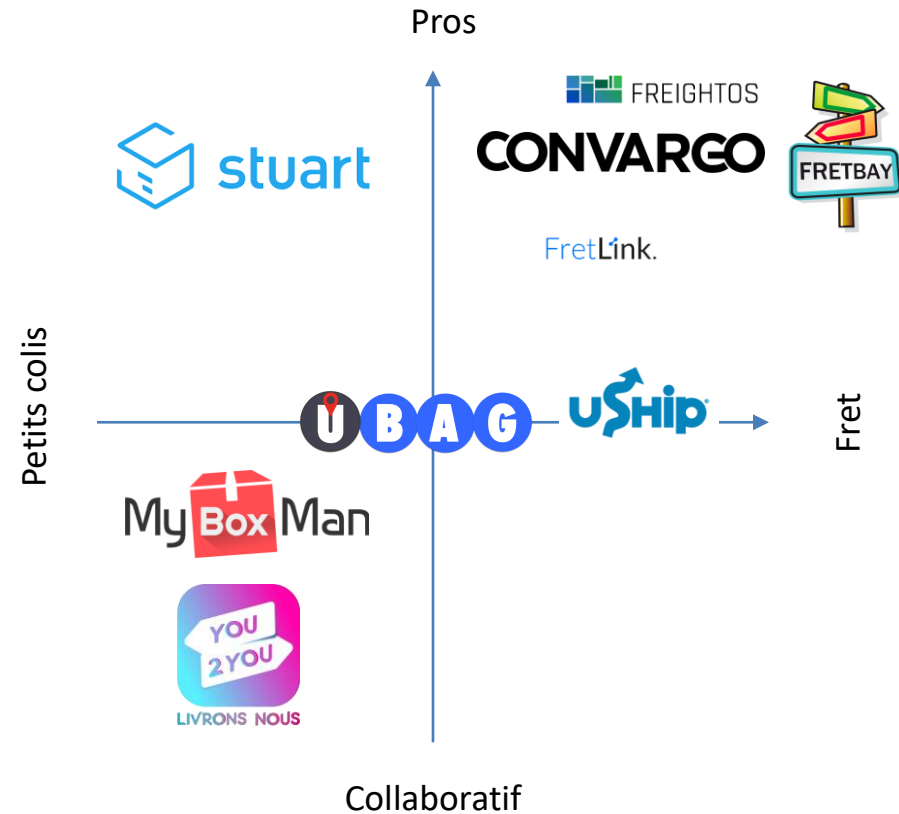
Le recrutement d'un CTO sera bientôt finalisé pour renforcer l'équipe



# Concurrence



Compétition locale



Comparaison de business models



# Avantages compétitifs

## Premier venu

Notre modèle est une innovation dans le secteur

## Incitation utilisateur

Les utilisateurs sont motivés par la possibilité d'obtenir les tarifs les plus bas du marché mais aussi eux-mêmes se faire de l'argent

## Offre abondante

Potentiellement autant de drivers que de véhicules

## Facilité de déploiement

C'est un modèle une fois installé est facilement extensible en matière de volumes d'activité mais aussi géographiquement

## Maîtrise des coûts

Les coûts sont rapidement compressibles avec le volume et bien en deçà de ceux d'un opérateur d'une flotte physique de véhicules

## Partenariats

- **Paielements:** accord de principe avec Moov et Qash, discussions prévues avec MTN & Orange, discussion en cours avec Société Générale (Yup), Stripe pour accepter tous types de paiements
- **Assurance:** accord de principe avec Allianz
- **Relais:** réseau Qash services



# Business Model et projections financières

- Business model: Nous prenons 20% de commission sur chaque course réalisée.

	2017	2018	2019	2020
<b>REVENUE</b>		287,004.56 €	4,460,396.55 €	13,067,943.08 €
Grand Public				
Pros				
<b>COÛT</b>				
Coût des ventes				
OPEX				
CAPEX				
<b>EBITDA</b>		-573,879 €	-305,583 €	299,515 €
EBITDA margin		-200%	-7%	2%
Profit/Perte après IS	- €	-573,879 €	-305,583 €	299,515 €

En dépit de coûts structurels importants surtout la première année, nous arrivons à atteindre le point d'équilibre dès la troisième année



# Besoins en Capital

	2017*	2018	2019	2020
<b>OPEX</b>		621,498.27 €	1,521,980.18 €	2,550,765.84 €
Marketing / Communication				
IT				
Coût du réseau de distribution				
Call Center				
Frais de Transmission				
Transport				
Expertise-Conseil				
Installation du bureau et frais mensuels				
Ressources Humaines				
<b>CAPEX</b>	11,200.00 €	92,000.00 €	15,000.00 €	15,000.00 €
IT				
Véhicule				
Installation du bureau et frais mensuels				
<b>Besoins en CAPITAL</b>	<b>11,200 €</b>	<b>713,498 €</b>	<b>320,583 €</b>	<b>- €</b>

Pour faire face aux coûts d'investissement et de fonctionnement susmentionnés nous souhaitons lever la somme de **715,000 €** pour la première année d'exploitation.

\*autofinancement en 2017

