



MYDAYLIVREUR.COM

VOS COURSES LIVRÉES DANS L'HEURE AU MEILLEUR PRIX

Pitchdeck Nov-16

Confidentiel

Constat

En faisant ses courses en ligne, on rencontre quatre freins majeurs :



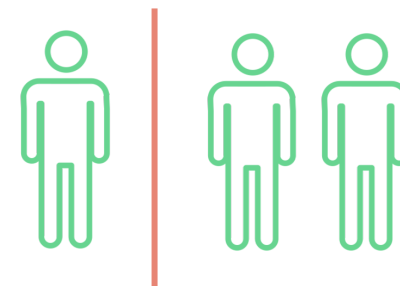
Les **prix** de livraison sont souvent **trop chers**



Le **choix** des produits n'est pas satisfaisant



Les **délais** et les créneaux de livraison ne conviennent pas



Le **service** est négligeable : il n'y a pas de proximité client-entreprise

Problématique

La structure actuelle des cybermarchés n'est pas adaptée à la demande des consommateurs.

Les entreprises actuelles sont incapables de répondre aux différents problèmes rencontrés par le client :

Prix : les structures lourdes de leur modèle impactent fortement les prix.

Choix : les cybermarchés proposent des catalogues réduits.

Livraison : la livraison se fait entre 24h et 48h.

Service : le client subit les problèmes de stock et de produits abîmés.

Ces limites poussent le consommateur à continuer à aller dans les boutiques physiques plutôt que d'utiliser le e-commerce.

Solution : la livraison collaborative

Avec **l'économie collaborative**, nous évitons tous les obstacles auxquels font face les cybermarchés et nous maîtrisons les facteurs clés de succès.

Prix : la logistique légère permet de proposer des prix moins chers

Choix : notre marketplace réunit toutes les enseignes avec la totalité de leur catalogue produits

Livraison : la livraison peut se faire dans l'heure grâce aux livreurs indépendants

Service : nous formons nos livreurs pour nous assurer leur professionnalisme et une relation privilégiée avec le client

Nous proposons une solution innovante permettant au client d'enfin gagner du temps lorsqu'il fait ses courses.

Vision

En instaurant une nouvelle expérience client, MYDAYLIVREUR.COM souhaite **devenir le moyen principal pour faire ses courses** dans les grandes métropoles.

Le fonctionnement

MYDAYLIVREUR.COM est une plateforme de mise en relation entre un consommateur faisant ses courses en ligne et un livreur indépendant.

LE CLIENT



Choisit son enseigne parmi nos partenaires



Commande ses courses en ligne



Sélectionne la livraison dans l'heure, 2h ou sur rendez-vous



Reçoit ses courses au moment désiré

MYDAYLIVREUR.COM



Nous réceptionnons la commande



Nous envoyons un daylivreur faire les courses à la place du client

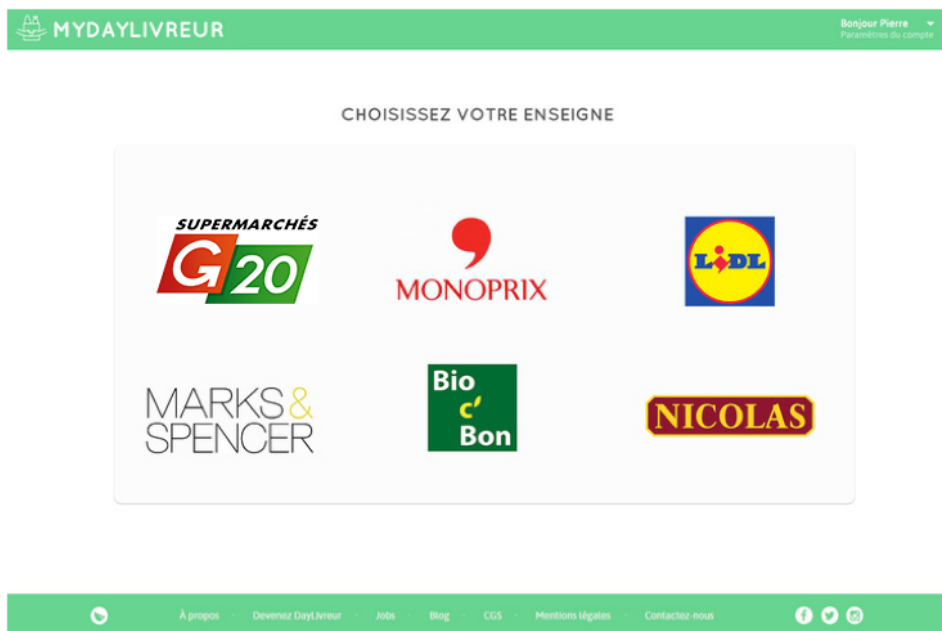


Le daylivreur livre les courses à la porte du client

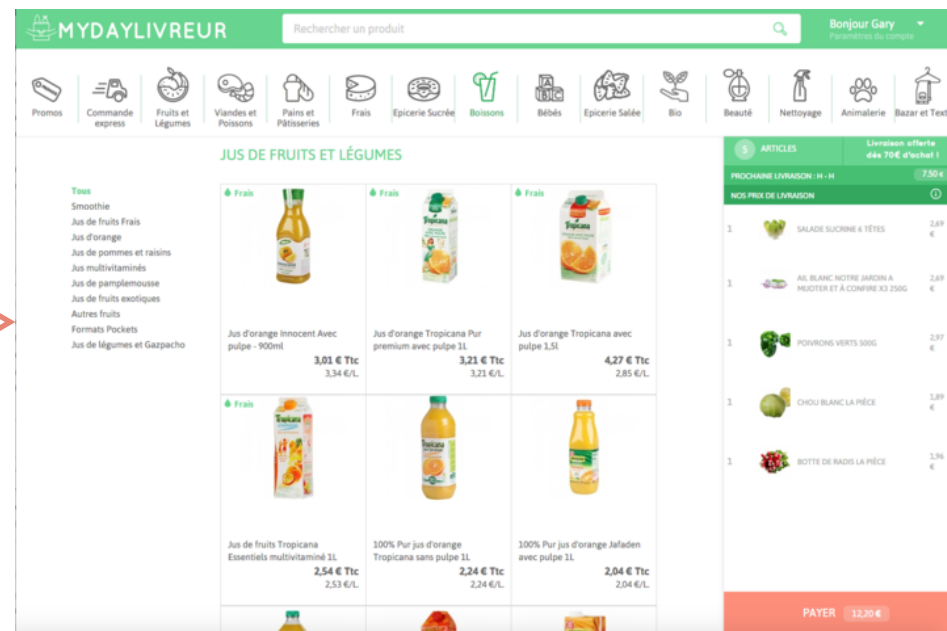
Etape 1 : Sélection des produits

Le plus grands choix d'enseignes alimentaires réunies sur une seule plateforme

Des catalogues aussi fournis qu'en magasin physique

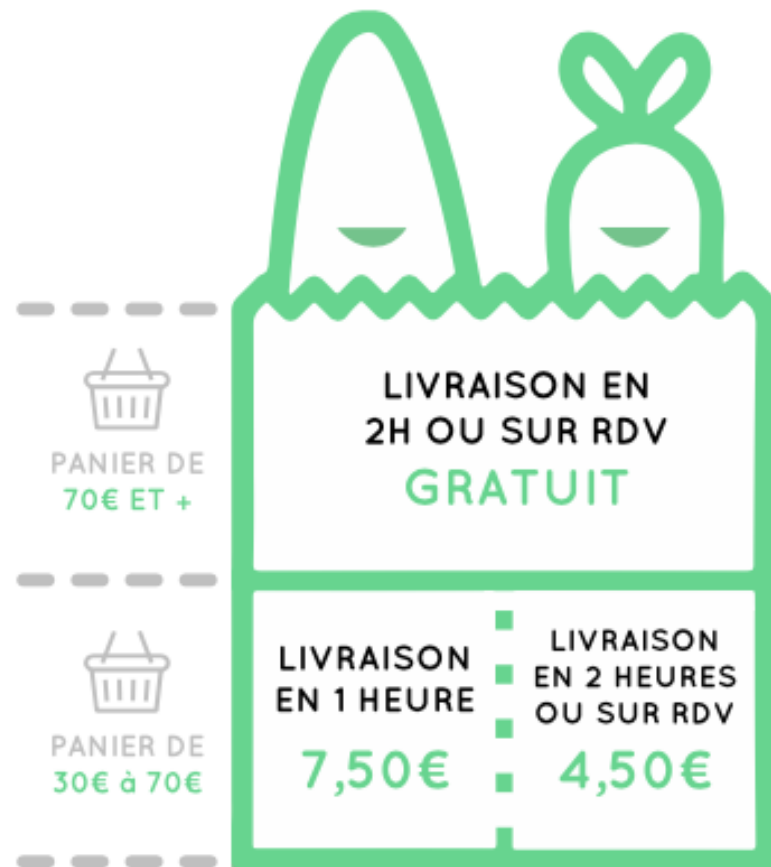


Le client choisit son magasin...



... et commande en ligne

Etape 2 : Choix des modalités de la livraison



20x plus rapide*
15-20% moins cher
que les cybermarchés existants

*Nous sommes capables de livrer en une heure
contre 24 à 48h face aux cybermarchés.

Etape 3 : Exécution de la commande

Nous formons nos livreurs pour assurer un service de qualité.

- Le livreur est **rapide** afin de livrer les clients dans le temps imparti.
- Il notifie le client en cas de rupture de stock et lui propose des **produits de substitution**.
- Il choisit les produits en fonction de la **date de péremption**.
- Il est **poli** et **agréable** avec le client.

Le client peut anticiper l'arrivée de sa commande grâce au **tracking livreur**.



tout pour un **meilleur service** et plus de **proximité client**

Business Model

Nous avons plusieurs sources de revenus

7-8% de
commission sur le panier

20% de commission
sur la rémunération de
nos livreurs

10 à 50k€ par
contrat de mise en avant
avec les marques

100€ panier moyen

15€ frais de livraison
moyens

5.50€

3.00€

8.50€

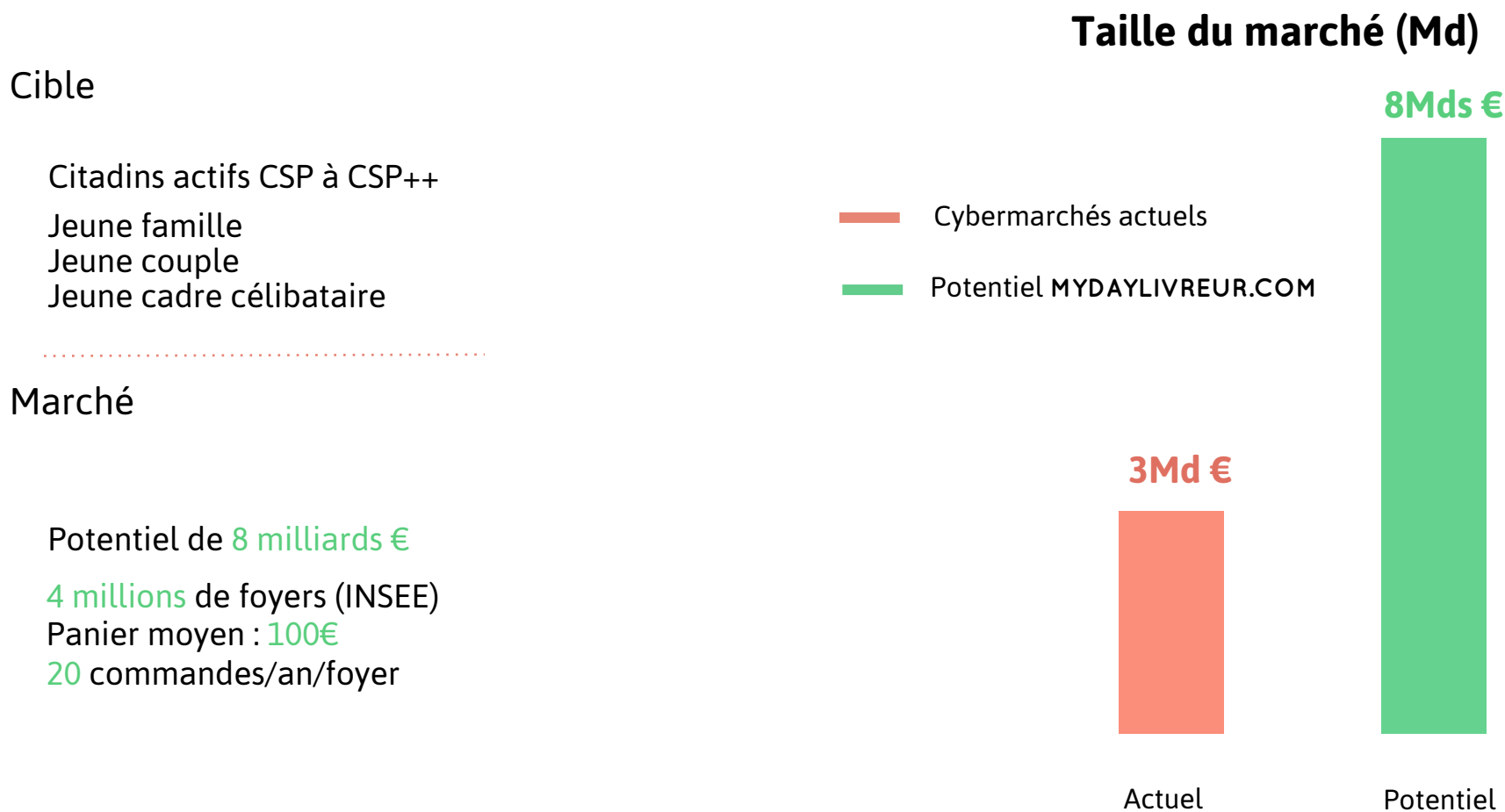
en **moyenne**
par commande

Cibles et marché

En France, la GDA représente un marché actuel de 200 Mds €.

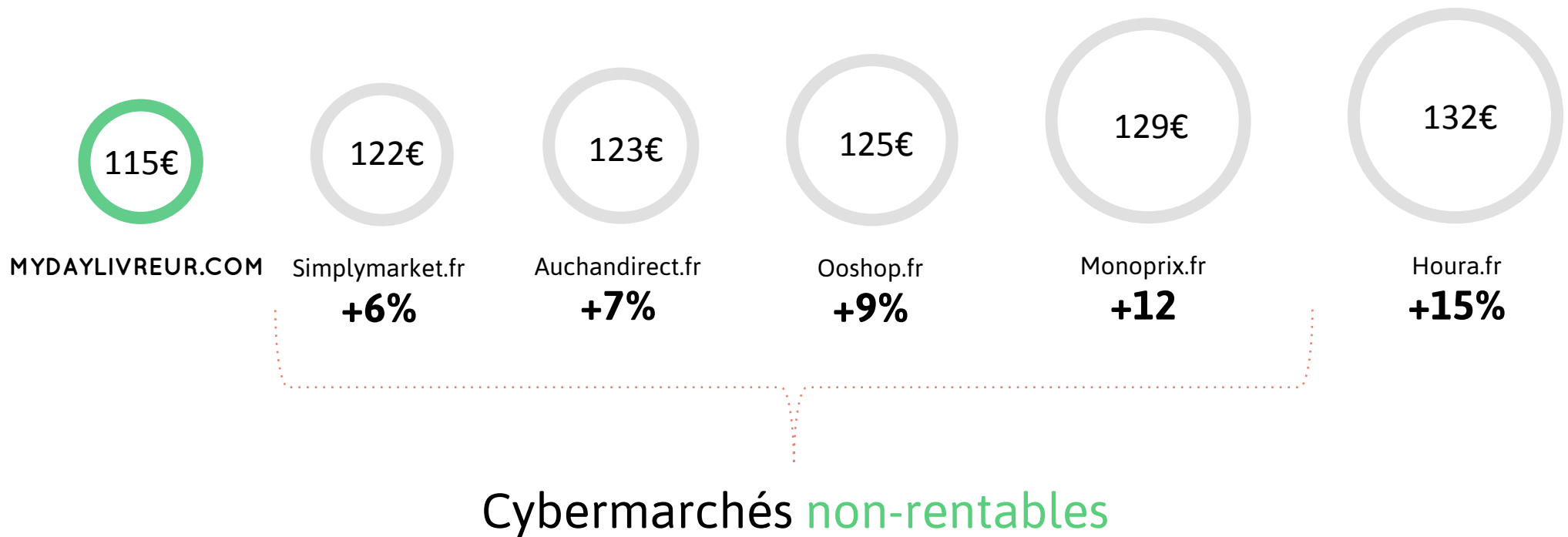
La part des cybermarchés s'élève seulement à **1,5%** du marché de la GDA soit 3 Mds €.

L'inadéquation de l'offre avec la demande bloquent la croissance de ce marché. Nous allons renverser cette tendance avec l'innovation par l'économie collaborative avec pour objectif de passer de 1,5% à **4%** de parts de marché de la GDA.



Concurrence : cybermarchés actuels

Prix pour 115€* chez MYDAYLIVREUR.COM**



- Prix basé sur une centaine de produits exactement identiques
- ** Prix total avec frais de livraison compris

Concurrence : service de livraison e-commerce



Concurrence : service de livraison en France

Nos **concurrents** de la livraison collaborative ont un **positionnement différent**. Ils ont choisi de commercialiser des produits hauts de gamme grâce à des partenariats avec des artisans locaux.



80% d'artisans
locaux
20% de GDA

15% + chers



95% d'artisans
locaux
5% de GDA

18% + chers



100% d'artisans
locaux

N/A

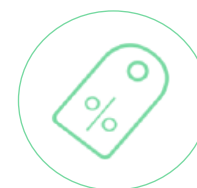
Concurrence : MYDAYLIVREUR VS Amazon



Choix alimentaire



Service



Prix



Délais



Un référencement illimité de
nos partenaires



Positionnement
Amazon



Un service ultra-
personnalisé



les meilleurs prix des
cybermarchés



Une livraison en
moins d'une heure



Positionnement
MYDAYLIVREUR

**Devenir l'outil principale des courses de
dépannage**

Nb d'articles en moyenne : 11
Panier moyen de 25€.

**Devenir le canal principal pour faire ses
courses**

Nb d'articles en moyenne : 35
Paniers moyens de 100€.

Plan de développement Amazon structurellement problématique.

Amazon doit s'appuyer sur des partenaires de la GDA pour s'implanter en France. Cependant, il représente une menace pour eux.

Un lobby anti-Amazon a déjà démarré et ils souhaitent empêcher Amazon de se fournir auprès des centrales.

A l'opposé, notre logistique crée une relation gagnant-gagnant avec les enseignes. S'ils gagnent avec nous, nous gagnons. Nous avons déjà signé des partenariats forts nous permettant de nous implanter.

Les barrières à l'entrée face à nos concurrents

Une logistique sur-mesure

Notre **logistique** est difficilement imitable. Notre **technologie** a été exclusivement pensée pour la livraison de courses.

Pionnier en France

Nos concurrents directs (Instacart, Google Express et Amazon Fresh) n'ont pas prévu de venir en France. Cela nous permet de nous **implanter durablement** sur notre marché.

Des partenariats privilégiés

En cours : Les **partenariats** avec les enseignes nous permettront de mettre en place de fortes barrières à l'entrée.

Les limites des concurrents indirects

Deliveroo, Foodora, TTT, Stuart et Deliver.ee : Tous sont des plateformes basées sur la livraison collaborative. Cependant elles ont toutes des positionnements ou services complémentaires au nôtre. Un revirement stratégique vers le marché de l'alimentaire semble trop délicat à gérer et sans intérêt.

Les Fondateurs

Danny Perez

CEO – 27 ans

50% du capital

5 ans d'expérience
management dans société de
gestion d'actifs immobiliers

Formation droit et
immobilier
(Assas/ICH)

Gary Benillouche

COO – 26 ans

50% du capital

Deux ans d'expérience en
gestion de projet chez
Barclays

Formation financière/
mathématique et
commerciale
(Dauphine/EDHEC)

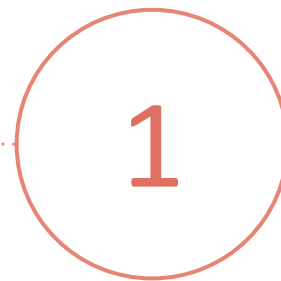
L'équipe MYDAYLIVREUR.COM



Exécutifs



Communication



Technique IT



Logistique

Objectif fin 2016 : 12 personnes

2

Executifs

5

Business
Developers

3

Technique IT

2

Logistique

Phase I : Stratégie de développement

Pour prendre le marché nous devons offrir les deux dernières composantes de notre offre : le **choix** et la **géographie**. Pour cela nous devons développer nos partenariats.

Objectif de la phase 1 : Mettre en place des pilotes avec des partenaires importants

Cibles	Distributeurs visés
Généraliste prix bas	E. Leclerc/G20
Maraîcher compétitif	Circuit Court Rungis/Tang
Poissonnier compétitif	Circuit Court Rungis

Objectif de la phase 2 : Renforcer nos partenariats avec des offres complémentaires

Cibles	Distributeurs visés
Discounter	LIDL
Spécialiste haut de gamme	Marks&Spencer
Bio	Naturalia/Bio C Bon

Objectif de la phase 3 : Déployer notre offre dans toutes les grandes villes de France.

Milestones atteints

Fin 2015

Phase 0

Développement technologique

Mise en place logistique

Mise en place juridique

Maitrise des facteurs clés de succès

S1-2016

Phase I

Lancement du site,

Pilote dans l'ouest Parisien pour un généraliste.

Validation des hypothèses commerciales

Contrat avec trois grands distributeurs

Evolution du site en Marketplace

Validation de la demande pour notre offre

Développement d'enseignes partenaires

Milestones à atteindre

S2-2016

Phase II

Déploiement dans tout Paris pour l'ensemble des partenaires.

Levée de fonds 500 k€

Implantation sur le marché parisien.
Développement d'enseignes partenaires

2017

Phase III

Démarrage dans plusieurs villes françaises

Elargissement du cercle des distributeurs partenaires

Développement de la vente publicitaire pour les marques nationales

Dépasser 100K commandes

Levée de fonds 1.5 / 2M€

Développement sur les métropoles françaises
Campagne de communication & fidélisation

2018

Phase IV

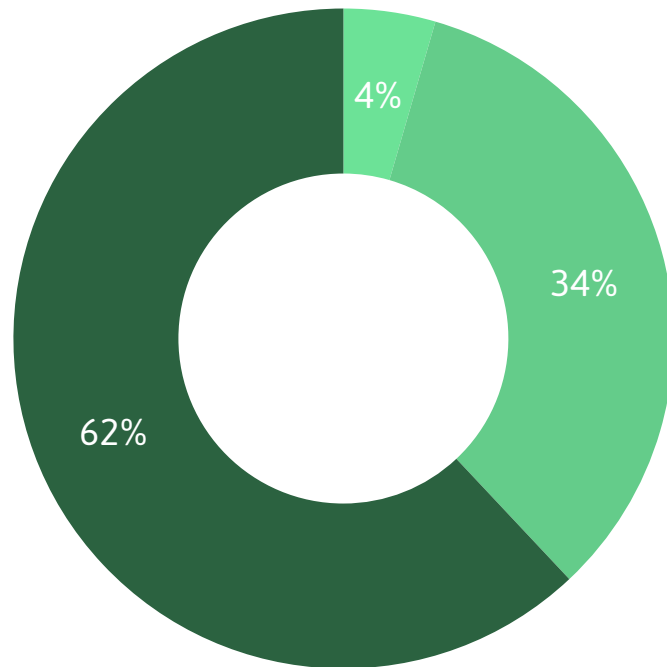
Démarrage dans d'autres pays européens

Atteinte d'équilibre avec 3,7 M€ de CA

Développement européen
Dépasser le seuil de rentabilité

Plan de Développement : 12 mois

Répartition des coûts par objectif



■ Démarchage
■ Mise en place technique
■ Acquisition client

500.000 €

KPIs visés

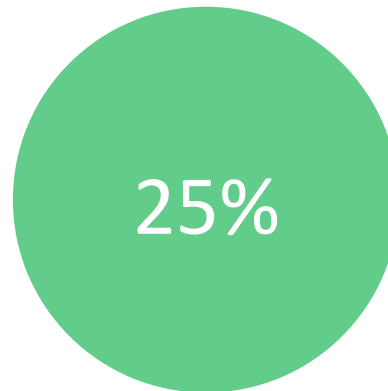
- 19.000 livraisons
- 1.6M€ de CA
- 3 enseignes partenaires
- 20 arrondissements parisiens

Ouverture du Capital

Fonds recherchés



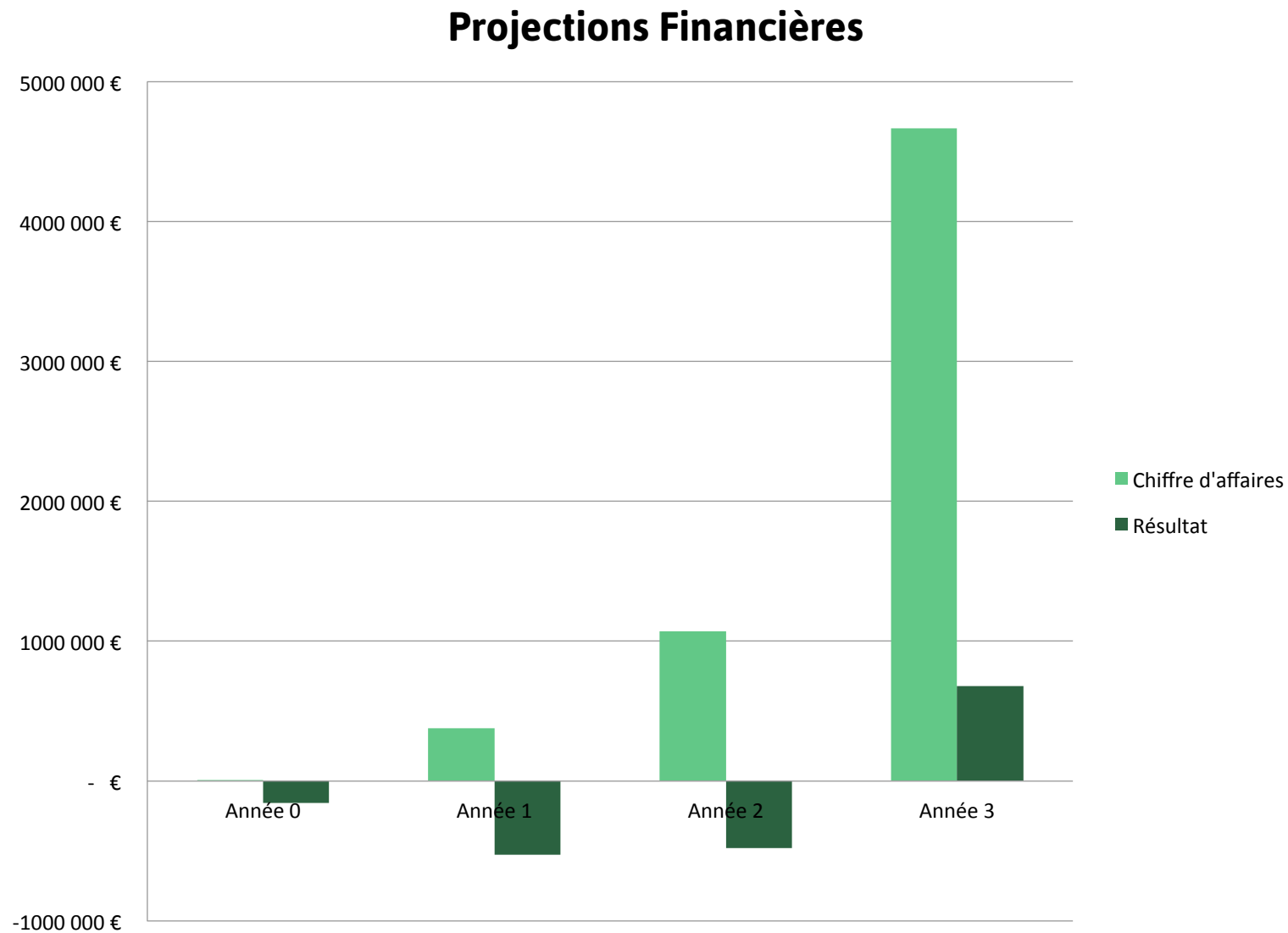
Ouverture de capital



Valorisation Pré-money



Prévisions Financières



Nous estimons atteindre l'équilibre en 2019.

Commentaires utilisateurs



Parigi Jérôme @jeromepar · 22 févr.

Quand le @Instacart français @mydaylivreur se fait les dents dans l'ouest parisien. Souhaitons lui le même succès.
isa-conso.fr/mydaylivreur-c...



1



Ilan Khalfon shared a page.

1 hr · 👤

L'Uber des courses. Une guerre !



Laura Abihssira ▶ MyDaylivreur

4 février, 11:04 · 🌐

Tres pratique!!!

4 J'aime



Melvin Le Breton @MelvinLeBreton · 21 févr.

@mydaylivreur fait vos courses et les livre en une heure isa-conso.fr/mydaylivreur-c... via @LSAconsommation #Digital

Daytona

Daytona @daytona_agence · 22 févr.

#news #service @mydaylivreur vos courses connectées en 1 heure
@LSAconsommation



Melvin Le Breton @MelvinLeBreton

@mydaylivreur fait vos courses et les livre en une heure isa-conso.fr/mydaylivreur-c... via @LSAconsommation #Digital



1



Par **Jean-Baptiste GIRAUD** le 22 févr. 2016 | 1 889 Vues

Faites faire vos courses ! L'idée est simple, encore fallait-il la mettre en pratique...