Opportunité d'investissement dacOpacK

« Get things moving ! »

Activité et positionnement

- dacOpacK est la **1ère plateforme collaborative de transport** de marchandises interurbain destinée aux **professionnels** (B-to-B) et aux **particuliers** (C-to-B et C-to-C).
- dacOpacK est un **portail d'intermédiation** permettant à toute personne cherchant des solutions de livraison de rentrer en relation avec des **particuliers** et/ou des **transporteurs professionnels** qui s'occuperont du transport, en toute sécurité (assuré par MAIF) et à moindre coût.
- Face à des concurrents offrant des services uniques et verticalisés (colis-voiturage / co-transportage), dacOpacK offre une **solution globale**.
- dacOpacK permet à ses utilisateurs de :
  - i. réduire le coût d'un trajet ;
  - ii. optimiser le taux de remplissage de son véhicule ;
  - iii. bénéficier d'une solution alternative de livraison ;
  - iv. réduire son empreinte carbone.
- La plateforme propose également un ensemble de **services à valeur ajoutée** permettant aux utilisateurs **d'ajuster leur transport** via une **offre « sur mesure »** qui apporte une réponse adaptée à des besoins spécifiques (volume, bien précieux, sécurité…)
- dacOpack est une offre de **service additionnel** aux différents acteurs de l'économie collaborative (leBonCoin, BlaBlaCar…) et profite par exemple du marché en forte croissance du covoiturage (volume annuel de près de **4 millions de trajets**).
- L'interface de la plateforme peut être **intégrée** dans des **application de guidage** (GPS) au travers d'**API**.
- **Acquisition en cours** d'un pionnier dans le domaine du co-transportage, permettant à dacOpacK de devenir leader sur le marché.

Business model

- dacOpacK perçoit une commission :
  - i. **15%** du montant des transports **réalisés** (effectués par des particuliers ou des professionnels) ;
  - ii. **25%** du montant des transports « **sur mesure** » (Services supplémentaires : transport sur mesure et options à valeur ajoutée, négociés à un forfait fixe).

dacopack

Get things moving !

Le contexte

232.500.000

Trajets en voiture supérieurs à 100km / an

50%

Des voitures roulent à vide ou à moitié vide

40.000

Entreprises de transport et de fret

25%

Des camions roulent à vide

Une offre globale

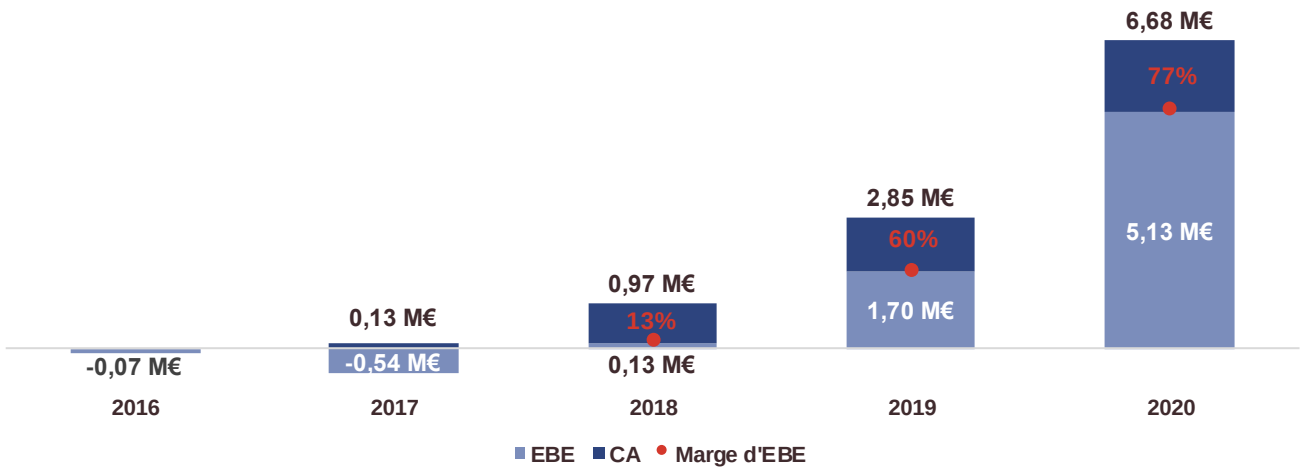
KPIs actuels

- Communauté de près de **3.500** membres dont **1.700** transporteurs (particuliers et professionnels) ;
- Plus de **14.000** trajets enregistrés ;
- Près de **900** demandes de transport publiées ;
- **200 à 250** visiteurs uniques par jour ;
- Panier moyen : **85€.**

Le fondateur

- Diplômé d'un Master en Logistique Industrielle.
- **20 ans d'expérience** en **transport logistique** au sein de sociétés leaders sur leur marché comme Cerba European Lab, André Chenue, Dachser ou encore Geodis Logistics.
- Il souhaite désormais adapter les services logistiques aux besoins des particuliers.

Business plan prévisionnel



Nature de l'opération et utilisation des fonds

- L'opération proposée consiste en une **augmentation de capital en numéraire de 700 K€**.
- L'objectif de cette levée de fonds est de :
  i. Développer **l'application** dédiée ;
  ii. Développer **l'effort marketing** et la **capacité commerciale** de l'entreprise ;
  iii. Améliorer **l'expérience utilisateur** et simplifier les **process d'intermédiation** ;
  iv. Prospecter des **professionnels du transport partenaires**.

Principaux critères d'investissements

- Une solution de transport logistique **tout-en-un** adaptée aux besoins des particuliers et répondant à un **besoin fondamental de l'économie collaborative** ;
- L'ajout de **services personnalisés** à la demande des clients ;
- Une **demande croissante** d'intermédiation simple, de confiance et efficace ;
- Un **potentiel de collaboration** avec les grands acteurs de l'économie collaborative (leBonCoin, BlaBlaCar, driiveme…).

Contacts

Charles TETARD
Directeur Général
charles.tetard@impulse-cf.com

Norman JOST
Directeur Général
norman.jost@impulse-cf.com

Clovis TUFFIER
Chargé d'affaires
clovis.tuffier@impulse-cf.com