

Moneytime, quand les Frenchies relèvent la tête face à Amazon Prime Now

Moneytime propose de livrer les produits des commerces de proximité qui n'ont pas les moyens de créer de boutique en ligne. Ces derniers bénéficient ainsi d'une hausse de leur chiffre d'affaires, de davantage de visibilité, d'attractivité et conquièrent de nouveaux consommateurs.

Pour lutter contre la disparition des commerces de proximité dans les centres-villes, Haim Berkovits et Gil Benittah ont la solution : Moneytime, un service de livraison à domicile de produits des petits commerces, à la manière de ce que proposent l'Américain Amazon avec son service Prime Now ou l'Espagnol Glovo, débarqué à Paris l'année dernière. Mais le signe distinctif de Moneytime est de livrer les produits des commerces de proximité uniquement, afin de redynamiser les centres-villes en donnant de la visibilité aux commerçants qui n'ont pas les moyens de s'offrir une vitrine en ligne. À commencer par ceux de Paris et de la petite couronne.

Pour s'en assurer, Moneytime met les petits plats dans les grands, avec trois applications : une pour les commerçants (« sellers »), l'autre pour les livreurs (« timers »), et la dernière pour les clients (« users »). Lorsqu'un client effectue une demande, l'application le met en relation avec la boutique d'un commerçant, et notifie un livreur qui se chargera de lui apporter sa commande, tout ça au meilleur prix grâce à un algorithme qui calcule le prix le plus juste en fonction de la distance et de la circulation. Derrière cette promesse, une technologie 100% made in France : le service de paiement Mangopay et l'outil de géolocalisation Moovit.

En plus de la livraison de produits, Moneytime intègre un service de coursier

pour faire livrer tous ses objets de moins de 10 kilos n'importe où dans Paris. Côté business model, Moneytime se rémunère grâce à un système de commission, en prélevant 25% sur chaque livraison et 0,99 euros pour chaque achat effectué auprès de ses commerçants partenaires.

Et visiblement, le concept séduit : après avoir levé 1,5 million d'euros au début de l'année pour son lancement, Moneytime boucle actuellement un second tour de table de 10 millions d'euros. Parmi les investisseurs de la première heure, Denis Gihan, le fondateur du site Dailymotion, ou Michel Ohayon.