

Supervan lève 3 millions d'euros pour simplifier la livraison de produits volumineux

Supervan répond à l'enjeu du dernier kilomètre en proposant à ses clients de livrer leurs produits volumineux en moins de deux heures suite à leur achat. L'offre séduit particulièrement les acteurs de l'ameublement, du bricolage et du bâtiment.

Temps de lecture : minute

3 novembre 2020

Dans des centre- villes de plus en plus congestionnés, la livraison du dernier kilomètre est un enjeu qui touche de nombreuses entreprises. Si transporter un petit colis est un déjà un casse-tête, imaginez ce qu'il en est d'une machine à laver, d'un canapé, ou de planches de bois. À moins de bénéficier d'un service de livraison qui ne coûte pas la moitié du prix de leur étagère, certain·e·s client·e·s préfèrent renoncer à leur achat et se tourner vers internet. Exit alors l'achat coup de coeur pour les entreprises

Lui-même confronté à ce genre de situation, Guillaume Fournier a imaginé Supervan, un service de livraison de produits volumineux aussi simple que la commande d'un VTC. Commissionnaire de transport, la startup permet de connecter les besoins de particuliers ou de professionnels et des chauffeurs. Sa promesse : livrer les biens en moins de deux heures. Grâce à sa levée de fonds de 3 millions d'euros auprès d'Inter Invest Capital, Supervan entend bien accélérer son déploiement et doubler ses effectifs en passant de 15 à 30 salariés.

Une flotte professionnelle à portée de clic

Lancée en 2016, la startup connecte des entreprises de transport professionnels à des particuliers, des distributeurs ou des professionnels du bâtiment. Le client commande un véhicule en trois clics sur la plateforme en indiquant les adresses de départ et d'arrivée, la taille du véhicule désiré (un guide aide à trouver le bon volume), le type de manutention requis et la date (immédiatement ou ultérieurement). Trois solutions sont proposées pour la livraison : trottoir à trottoir, coup de main ou porte-à-porte. Dans tous les cas, le chauffeur aide à décharger le bien.

Les chauffeurs sont tous des professionnels qui travaillent dans des sociétés de transport et possèdent une licence réglementaire. *"Nous travaillons avec des entreprises qui ont souvent un ou deux véhicules et se retrouvent parfois écrasées par la concurrence de sociétés plus importantes"* , précise Guillaume Fournier. Au total, Supervan possède une flotte externalisée de 300 véhicules légers et de 20 camions. Car pour répondre à la demande croissante des ses client·e·s, le fondateur de la startup a lancé une nouvelle offre, nommée "XXL" en juillet dernier. Désormais, elle propose l'accès à des camions avec hayon et manutentionnaires à disposition, qui peuvent transporter jusqu'à 16 tonnes de marchandise.

Une offre adoptée par les professionnels du bricolage et du bâtiment

Initialement imaginée pour les particuliers, l'offre a évolué pour s'adresser aux professionnels six mois après sa création. *"Notre service intéressait mais il n'y avait pas de récurrence"* , reconnaît Guillaume Fournier. Cette ouverte au B2B et aux professionnels est un succès quasi immédiat. En deux ans, la startup devient rentable. Aujourd'hui, *"85% de nos clients*

sont des professionnels, notamment dans le secteur du bricolage, de l'ameublement et du bâtiment" . Supervan a noué des partenariats avec certains distributeurs comme Kiloutou ou Leroy Merlin qui proposent ce service supplémentaire à leurs client·e·s. L'objectif est clair : limiter les freins à l'achat, surtout dans des grandes villes où tout le monde ne possède pas un véhicule.



À lire aussi
Le fléau écologique des retours colis

Mais c'est surtout sur le secteur du bâtiment et les chantiers que mise la startup. *"Malgré les prévisions, des problèmes surviennent toujours sur les chantiers. Il faut aller acheter du matériel en urgence ou déplacer une machine d'un chantier à un autre. C'est extrêmement long de trouver un transporteur pour acheminer les produits et cela peut bloquer un chantier pendant plusieurs jours"* , constate Guillaume Fournier. Avec son offre, il leur promet une livraison en 6 heures, 7 jours sur 7 pour les poids lourds (contre 2 heures pour les véhicules légers).

Devenir un acteur essentiel de la logistique

Le concept a pleinement fait ses preuves. En à peine deux ans, Supervan a atteint sa rentabilité et triple son chiffre d'affaires chaque année d'après son fondateur. *"En 2019, nous avons réalisé plus de 40 000 livraisons et en 2020, nous avons enregistré jusqu'à 400 courses par jour"* , confie t-il. Actuellement disponible dans huit villes : Paris (et l'Île-de-France), Lyon, Rouen, Marseille, Grenoble, Toulouse, Montpellier et Lille, Guillaume Fournier entend bien étendre son service dans l'Hexagone.

Pour réaliser son ambition, l'entreprise vient 3 millions d'euros auprès d'Inter Invest Capital. Ce tour de table permettra de recruter une quinzaine employé·e·s pour *"doubler nos effectifs d'ici 6 mois et renforcer notre technologie afin de nous implanter dans trois autres villes. Notre ambition est de multiplier notre chiffre d'affaires par cinq d'ici deux ans"* , détaille Guillaume Fournier. Si aucune implantation étrangère n'est prévue pour le moment, la *"stratégie de Supervan est évidemment de se développer en Europe, à plus long terme"* . Guillaume Fournier ne cache pas sa volonté de faire de sa startup *"un maillon essentiel de la chaîne logistique"* dans les années qui viennent.