



## RUÉE SUR LE « QUICK COMMERCE »

Les chiffres et 23 acteurs  
de la livraison à domicile express  
à la loupe



## Courses contre la montre

Pour ce 7<sup>e</sup> numéro de LSA Focus, la rédaction a dressé un état des lieux des acteurs du quick commerce (la livraison express à domicile de produits de grande consommation) pour comprendre leurs spécificités ainsi que leurs stratégies. Zoom sur 23 entreprises prêtes à chambouler le commerce par un système de livraison défiant le chronomètre. Se faire livrer ses courses alimentaires en quelques minutes ou quelques heures devient en effet un service proposé par de plus en plus de nouveaux intervenants. Qui sont ces jeunes pousses ? Quelles sont leurs ambitions ? L'offre en LAD est foisonnante et les promesses varient, avec des livraisons en dix minutes ou quarante-huit heures, en zones urbaines ou rurales, des assortiments courts ou longs, un positionnement de généraliste ou de spécialiste, des prix bas ou assez élevés... Avec un face-à-face probable entre des spécialistes de l'assortiment qui se revendiquent du retail et des experts du service venant du digital. Et le possible jackpot pour ceux qui maîtriseront les deux. Avec, comme urgences, plus que la rentabilité, la course à l'acquisition client et la récurrence des achats. Qui restera autour de la table, quelle est la taille du gâteau et qui avalera la plus grosse part ? Ce marché va-t-il durablement se segmenter pour accepter tous les convives historiques et les invités de dernière minute aux appétits féroces ? Ou bien, au contraire, certains sortiront-ils rapidement de table, en laissant se battre entre eux quelques grands acteurs. Faites vos jeux et tous à table !

**Yves Puget**, directeur de la rédaction

## SOMMAIRE

<b>LES CHIFFRES</b>	p. 3	<b>LES PARTISANS DE LA LIVRAISON COLLABORATIVE</b>	p. 12
<b>LES START-UP FONDÉES SUR DES « DARK STORES »</b>	p. 6	<b>LES ACTEURS HISTORIQUES</b>	p. 14
<b>LES SPÉCIALISTES DE L'E-COMMERCE</b>	p. 10		

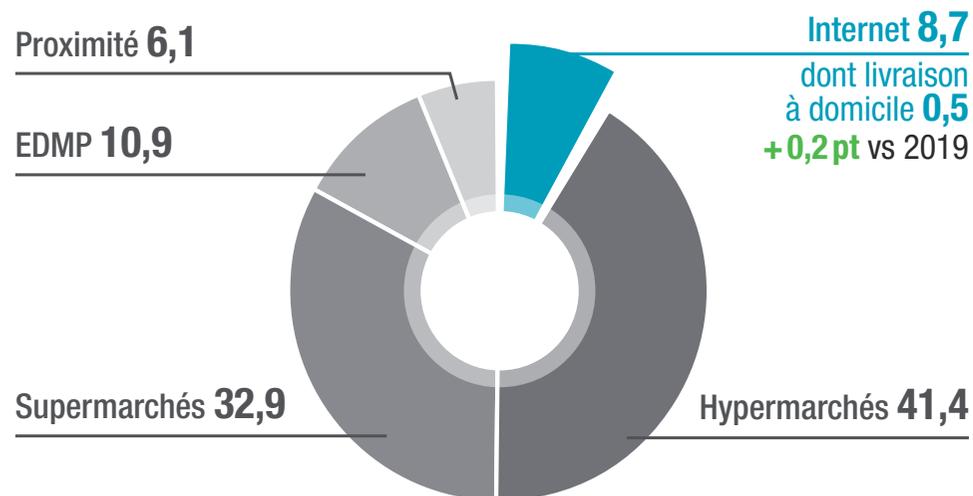
## MÉTHODE

Face à l'explosion de l'offre de livraison à domicile dite rapide, LSA a listé 23 acteurs en les classant par catégories. Cette liste, non exhaustive et arrêtée au 2 juillet pour les données de cette parution, sera régulièrement mise à jour sur [LSA.fr](http://LSA.fr). Nous avons décidé de ne pas y incorporer les intervenants traditionnels que sont les grandes enseignes (Carrefour, E. Leclerc, etc.) et les grands spécialistes de l'e-commerce (Amazon, Ocado, etc.).

LES CHIFFRES

Un marché encore minuscule...

Part de marché en valeur sur les PGC-FLS par circuits, en %



Source : LSA Expert, 2020

... mais en forte progression

**+ 37 %**

La hausse du CA de la livraison à domicile en 2020 vs 2019

Source : Iri

**+ 10 points**

La hausse de la part des foyers qui se sont fait livrer à domicile des repas ou des paniers dans l'année, à 39,4%

**+ 2,4 points**

La hausse de la part des foyers qui passaient par la livraison à domicile par des GSA en 2020, à 8,8%

Source : Kantar

L'offre moyenne d'un point de livraison à domicile

Répartition de l'offre, en %

**MDD 30,5**

C'est moins que dans tous les circuits sauf hypers et supers.

**Grands groupes 38,1**

C'est plus que dans n'importe quel autre circuit.

**PME 10,8**

C'est à peu près autant qu'en proximité.

**Groupes de taille intermédiaire 20,6**

C'est plus que dans tous les circuits hors hypers et supers.

**5 700**

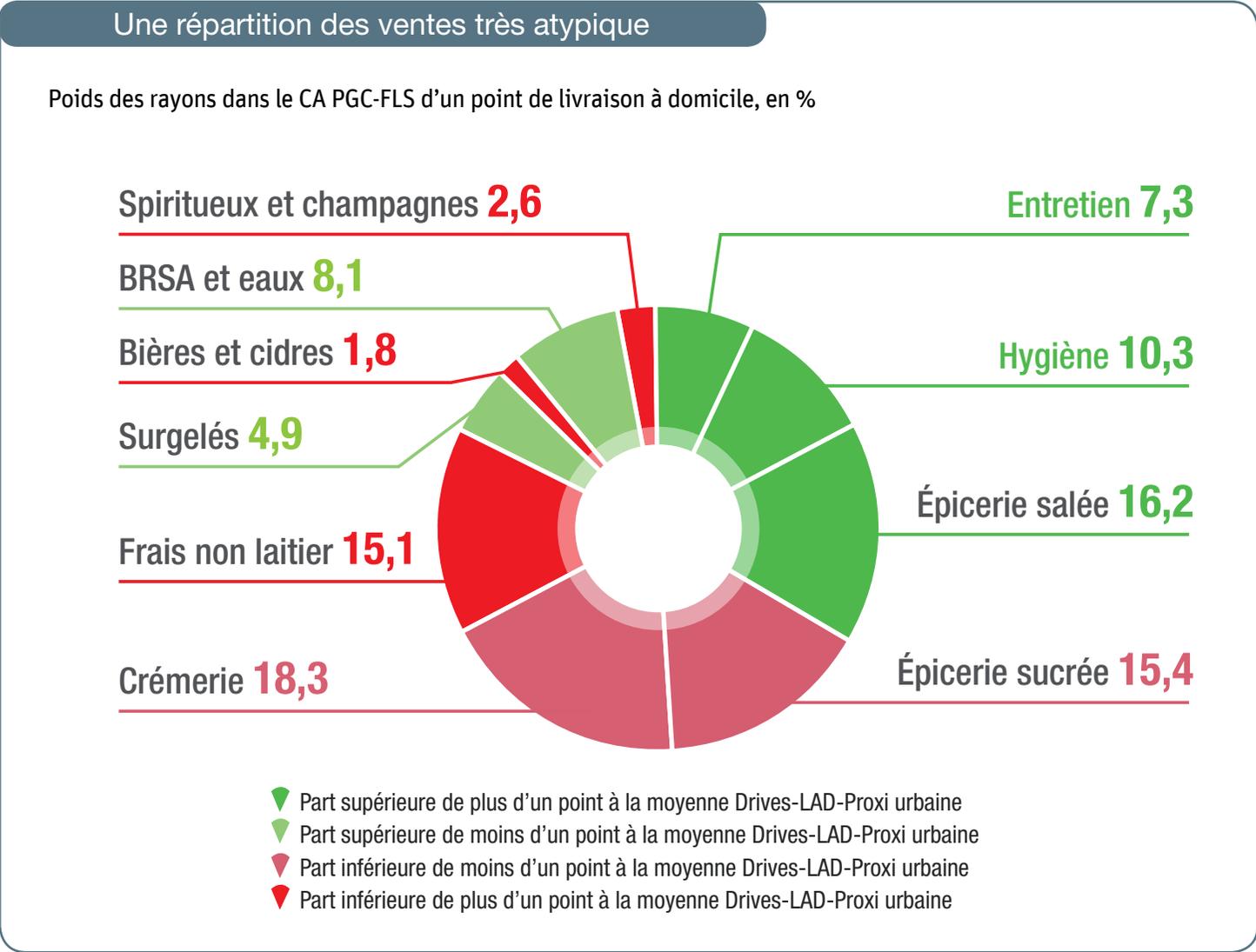
**références** (un peu plus qu'un magasin de proximité urbaine, plus de deux fois moins qu'un drive)

**20 000 €**

**Le CA hebdomadaire moyen en PGC-FLS** d'un point de livraison à domicile

Source : Iri, 2020

**LES CHIFFRES**



**14%**  
**Le poids du bio** dans le CA de la LAD (13,4 % de l'offre), deux fois plus qu'en proxi urbaine et à peine moins qu'en drive piéton, le circuit record en la matière

Source : Iri, 2020

## CAJOO



**Naissance :** 2021

**Origine :** France

**Dernière levée de fonds :** 6 M€ en phase d'amorçage auprès de Frst et de XAnge

**Volume d'affaires :** NC (Estimation de 750 000 € mensuels sur une base de 10 *dark stores*)

**Nombre de références :** 1 500 en moyenne

**Frais de livraison :** 1,95 €, avec une gratuité à compter de 40 € de panier

- **Promesse.** L'appli promet la livraison en quinze minutes par des travailleurs indépendants.
- **Présence.** 18 unités logistiques à ce jour (à Paris, Lille, Lyon, Montpellier, Toulouse et Bordeaux). Vise un *dark store* supplémentaire par semaine pour arriver à une cinquantaine dans 20 métropoles françaises à la fin de l'année.
- **Particularité.** Premier entrant sur le marché français de la livraison de PGC en un quart d'heure. Veut grandir très vite pour préempter le marché hexagonal face à l'arrivée d'une concurrence pléthorique.

## DIJA



**Naissance :** décembre 2020

**Origine :** Royaume-Uni

**Dernière levée de fonds :** 20 M\$ (16,6 M€) levés à sa création, d'autres levées à venir

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** 2 000

**Frais de livraison :** 1,99 €

- **Promesse.** DiJa propose sur son application mobile Dijanow un assortiment de PGC plutôt haut de gamme, avec quelques références ultralocales. Produits livrés en dix minutes via une équipe de cyclistes salariés.
- **Présence.** Londres (10 *dark stores*) et d'autres villes anglaises à venir, dont Cambridge, grâce à l'acquisition d'un concurrent. Paris, et bientôt d'autres villes françaises. L'Espagne est en cours d'ouverture, d'autres pays européens à venir.
- **Particularité.** DiJa est une société très récente, avec de fortes ambitions européennes et un développement ultrarapide, qui suppose l'arrivée d'investisseurs pour soutenir son développement.

## FLINK



**Naissance :** fin 2020

**Origine :** Allemagne

**Dernière levée de fonds :** plus de 43 M€ en mars 2021 auprès de Triple Point Capital, TargetGlobal, Northzone, Cherry Ventures et de la business angel Cristina Stenbeck. Depuis sa fondation, 53,3 M€ levés

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** NC

**Frais de livraison :** 1,80 €

- **Promesse.** La pépite livre en moins de dix minutes ses clients, à des tarifs proches de ceux des supermarchés. Ils peuvent passer leurs commandes de 8 heures à 23 heures, du lundi au samedi.
- **Présence.** Flink a déjà installé quatre *dark stores* à Paris. Elle est implantée dans 15 villes allemandes, comme Berlin (9 espaces) ou Cologne (6). Elle vient de se lancer dans quatre villes des Pays-Bas, dont La Haye, et prévoit de se déployer à Amsterdam.
- **Particularité.** Son nom, Flink, signifie rapide en allemand.

## FRICHTI

### FRICHTI

**Naissance :** 2015.

**Origine :** France

**Dernière levée de fonds :** 30 M€ en mai 2017 ; 42 M€ au total en trois fois

**Chiffre d'affaires :** 4,7 M€ annoncés en 2016 (aucune donnée disponible depuis)

**Nombre de références :** 1 200 dont 1 000 dans son « supermarché » Frichti Market ; 200 pour les plats préparés Frichti Kitchen

**Frais de livraison :** 3,99 € pour les commandes express, abonnement à 4,99 € par mois. 2 € pour les commandes avec créneau horaire

• **Promesse.** Frichti livre en quinze minutes (ou plus, sur créneaux) des plats préparés dans ses *dark kitchens* ou via des prestataires et des courses.

• **Présence.** Une vingtaine de *dark stores* au 10 mai, essentiellement à Paris. Offre disponible à Lyon depuis le 4 mai et Bordeaux depuis le 18 mai. Lille et Nantes à venir prochainement, Marseille cet été.

• **Particularité.** À la différence de ses concurrents, Frichti est né en proposant des plats cuisinés dans ses *dark kitchens*. Aujourd'hui, elle a ses propres *dark stores* (depuis 2018) avec une partie cuisine. Frichti mise essentiellement sur ce créneau des courses, et propose en plus des kits à cuisiner.

## GETIR



**Naissance :** juillet 2015

**Origine :** Turquie

**Dernière levée de fonds :** 462 M€ en juin 2021.

Le tour de table a été réalisé auprès des investisseurs historiques de la pépite fondée en 2015 sur les rives du Bosphore (Tiger Global et Sequoia Capital). Mais aussi de nouveaux investisseurs de rang mondial : Silver Lake, DisruptAD et Mubadala Investment Company, ainsi qu'un grand gestionnaire d'actifs de la côte ouest américaine.

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** 1 500

**Frais de livraison :** 2,30 € avec un montant minimum de commande de 11,50 €

• **Promesse.** L'entreprise promet à ses clients de livrer leurs courses en dix minutes grâce à son modèle

• **Présence.** Getir est présente dans 30 villes turques, dont Istanbul et Ankara. Elle a ouvert en janvier 2021 un bureau à Londres, puis à Amsterdam en mai dernier. Elle a aussi déployé son service en juin à Berlin et à Paris. Elle compte 5 *dark stores* dans la capitale française. La société veut aussi conquérir les États-Unis au second semestre 2021.

• **Particularité.** L'entreprise, une des vétérantes de ce secteur où de nombreuses start-up bourgeonnent depuis 2020, est toujours indépendante et est aujourd'hui valorisée à 6,3 milliards d'euros.

## GORILLAS



**Naissance :** mai 2020

**Origine :** Allemagne

**Dernière levée de fonds :** 244 M€ en mars 2021 auprès de Coatue Management, DST Global et Tencent notamment. Première levée de fond opérée en décembre 2020 (36 M€)

**Volume d'affaires :** 110 M€ en 2020

**Nombre de références :** 2 000

**Frais de livraison :** 1,80 €

• **Promesse.** Gorillas propose, à travers son application mobile, la vente de PGC. La livraison est effectuée en dix minutes via des coursiers salariés.

• **Présence.** Implantée dans 12 villes en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Possède 8 *dark stores* à Paris (un de plus chaque semaine) et veut se déployer à Lille, Lyon et Bordeaux. Vise 50 villes européennes.

• **Particularité.** La start-up a obtenu le statut de « licorne » en moins d'un an, une première en Europe ! Gorillas va (très) vite dans son développement et se veut flexible : elle se réserve en effet la possibilité de doubler son assortiment selon les appétences locales identifiées.

## KOL



**Naissance :** décembre 2015

**Origine :** France

**Dernière levée de fonds :** Coca-Cola European Partners prend 25 % du capital

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** 1 500

**Frais de livraison :** 3,50 €

- **Promesse.** L'entreprise propose au travers de son application une gamme de produits livrés en trente minutes maximum, la course étant assurée par des coursiers indépendants (base de 200 livreurs).
- **Présence.** 5 *dark stores* dans le 7<sup>e</sup>, le 8<sup>e</sup>, le 11<sup>e</sup>, le 14<sup>e</sup> et le 19<sup>e</sup> arrondissement de Paris. L'entreprise dispose également d'un entrepôt central dans le 13<sup>e</sup> arrondissement.
- **Particularité.** S'appuyant sur un entrepôt central de 600 m<sup>2</sup>, les *dark stores* servent de points relais. L'e-commerçant gagne ainsi en profondeur de stockage et négocie de meilleurs prix d'achat.

## WEEZY



**Naissance :** 2019

**Origine :** Royaume-Uni

**Dernière levée de fonds :** 16,5 M€ en janvier 2021, auprès de Left Lane Capital, Heartcore Capital et DN Capital. L'entreprise a levé au total 17,7 M€ depuis sa création

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** NC

**Frais de livraison :** 3,40 €

- **Promesse.** La solution de livraison de produits d'épicerie Weezy a été lancée outre-Manche en juillet 2020. Elle livre en moins de quinze minutes les commandes avec ses « *livreurs magiciens* », comme elle les appelle, circulant à vélo ou scooter électrique.
- **Présence.** Londres, où elle dispose d'espaces dédiés à la livraison dans neuf quartiers, Brighton (2) et Bristol. Elle va ouvrir 40 *dark stores* supplémentaires au Royaume-Uni d'ici à la fin de l'année.
- **Particularité.** Pas de montant minimal à la commande pour le client. Weezy mise sur la densité des quartiers où elle livre et donc sur un très grand nombre de commandes pour construire un business model rentable.

### YANDEX.LAVKA



**Naissance :** 2019

**Origine :** Russie (Moscou)

**Dernière levée de fonds :** NC

**Chiffre d'affaires :** 121 M€ en 2020

**Nombre de références :** 2 500 à 3 000 produits

**Frais de livraison :** NC

- **Promesse.** Intitulé Lavka (« comptoir »), ce service de livraison de PGC est proposé par Yandex, présenté comme le « Google russe ». Il propose une livraison en quinze minutes via des coursiers indépendants.
- **Présence.** Service disponible dans plusieurs villes russes (Moscou, Saint-Petersbourg, Kazan, Nijni Novgorod) et à Tel-Aviv (Israël). Il pourrait très prochainement être testé dans plusieurs quartiers de Paris, avant Londres.
- **Particularité.** Les 200 *dark stores* sont approvisionnés par un entrepôt central qui utilise les mini-entrepôts automatisés comme points relais.

### ZAPP



**Naissance :** 2020.

**Origine :** Royaume-Uni

**Dernière levée de fonds :** la jeune pousse a levé 83 M€ depuis sa création en un tour de table bouclé en mars 2021 auprès de Lightspeed, Atomico, 468 Capital, Burda ainsi que les business angels Mato Peric, Christopher North (ancien CEO d'Amazon au Royaume-Uni) et Stefan Smalla (CEO de Westwing).

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** NC

**Frais de livraison :** 2,30 € pour les commandes inférieures à 35 €

- **Promesse.** La jeune pousse promet de livrer ses clients en moins de vingt minutes, vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept.
- **Présence.** L'entreprise comptait 15 *dark stores* à Londres fin mai 2021, notamment dans les quartiers de Kensington et Chelsea.
- **Particularité.** Contrairement aux champions de l'ubérisation, Zapp emploie directement ses livreurs.

## CAGETTE & PAPRIKA

**Naissance :** septembre 2020

**Origine :** France (Lille)

**Dernière levée de fonds :** NC

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** plus de 5 700

**Frais de livraison :** gratuit

**CAGETTE  
& PAPRIKA**  
PRODUITS LOCAUX et d'ailleurs...

• **Promesse.** Vente, via le site, d'articles de supermarché (5 400 références) et de produits locaux et artisanaux (moins de 10% de l'assortiment, avec un peu plus de 300 références). Cette double offre est livrée en véhicules électriques.

• **Présence.** Dans trois villes du département du Nord : Villeneuve-d'Ascq, Marcq-en-Barœul et Wasquehal.

• **Particularité.** L'horaire de livraison est imposé au client en fonction des tournées organisées par la jeune pousse dans son quartier.

## LA BELLE VIE

**Naissance :** 2015

**Origine :** France (Paris)

**Dernière levée de fonds :** 11,6 M€ auprès de Capagro, FJ Labs, A Plus Finance et Celeste Management

**Volume d'affaires :** 30 M€ en 2020

**Nombre de références :** 12 000

**Frais de livraison :** gratuité à partir de 20 € de panier

 LA BELLE VIE

• **Promesse.** Cette application livre une gamme de PGC en une heure à Paris et en trois heures dans la grande couronne, grâce à une flotte de 150 coursiers indépendants.

• **Présence.** Service accessible dans l'ensemble de la France. Le délai de livraison est alors étendu à vingt-quatre heures.

• **Particularité.** L'e-commerçant compte à ce jour plus de 200 fournisseurs, essentiellement des producteurs et artisans. Le pure player a doublé sa gamme en un an. Une extension notamment due à un partenariat avec Système U pour s'approvisionner dans sa centrale d'achat.

## MON-MARCHÉ.FR

**Naissance :** 2007

**Origine :** France (Rungis)

**Dernière levée de fonds :** NC, racheté par Prosol (Grand Frais) en 2018

**Volume d'affaires :** 4 M€ avant son rachat en 2018, NC depuis

**Nombre de références :** plus de 1 000

**Frais de livraison :** gratuit à partir de 60 € ; 2,50 € pour les paniers inférieurs

 mon-marché.fr

• **Promesse.** Livraison de produits frais et de quelques artisans parisiens en une heure, via des salariés disposant de vélos électriques.

• **Présence.** Paris.

• **Particularité.** Remanié par Prosol (Grand Frais) en 2018, le service est disponible depuis 2020 à Paris et dans le sud de la capitale et complète son maillage depuis.

## PICNIC



**Naissance :** juillet 2015  
**Origine :** Pays-Bas  
**Dernière levée de fonds :** 250 M€ fin 2019 auprès de De Hoge Dennen Capital, Finci, Hoyberg et NPM Capital  
**Volume d'affaires :** 500 M€ en 2020  
**Nombre de références :** 10 000  
**Frais de livraison :** gratuité à partir de 35 € (seuil minimum de commandes)

- **Promesse.** La plate-forme propose de s'abonner à des tournées de livraison de PGC, effectuées par des salariés de l'entreprise au moyen de vans électriques. Le délai moyen de livraison est de vingt minutes, une fois le créneau horaire validé.
- **Présence.** Picnic essaime dans une centaine de villes aux Pays-Bas et une cinquantaine en Allemagne, où il est installé depuis 2018. Lancement en France le 19 mai 2021 à Valenciennes.
- **Particularité.** Picnic s'appuie sur un abonnement à des tournées de livraison, incluant une centaine de clients maximum par zone. Lorsque l'effectif affiche complet, les potentiels nouveaux consommateurs sont placés sur liste d'attente. Un principe de raréfaction de l'offre et d'exclusivité propice à une forte montée de la demande.

## ROHLIK



**Naissance :** 2014  
**Origine :** République tchèque (Prague)  
**Dernière levée de fonds :** 100 millions d'euros en juillet 2021, après une levée de 190 millions en mars 2021  
**Chiffre d'affaires :** 300 M€ en 2020  
**Nombre de références :** 17 000 issues de 700 fournisseurs  
**Frais de livraison :** 5,80 €, gratuité dès 40 € d'achat

- **Promesse.** Rohlik propose des livraisons rapides d'un assortiment assimilable à celui d'un supermarché. Le client choisit des créneaux de cinquante minutes sur une amplitude de deux heures.
- **Présence.** République tchèque, Hongrie (2019), Autriche (2020) et Allemagne (2021). Il dispose de six centres de distribution : trois dans son pays d'origine, un à Vienne, un à Budapest et un à Munich. Il n'exclut pas une arrivée en France.
- **Particularité.** Le pure player est rentable en République tchèque et en Hongrie. Chaque filiale porte le nom d'une spécialité locale : Rohlik (pain tchèque), Kifli (croissant hongrois), Gurkerl (cornichon autrichien) et Knuspr (plat allemand). Se fournit en grande partie auprès de grossistes, d'industriels et de petits commerçants. Les grands distributeurs sont quasiment exclus de la danse.

## COURSEUR



**Naissance:** février 2017

**Origine:** France

**Dernière levée de fonds:** aucune

**Volume d'affaires:** NC

**Nombre de références:** ensemble des produits des catalogues drive de 5 500 magasins

**Frais de livraison:** pas de frais de livraison.

L'application Courseur permet aux particuliers de s'entraider gratuitement

- 
- **Promesse.** L'application met en contact des particuliers, notamment des personnes âgées, qui souhaitent se faire livrer. Pas de délai spécifique: les utilisateurs se contactent via la messagerie de l'application pour s'envoyer une liste de courses (les produits de 5 500 magasins sont référencés avec leurs prix) et se mettre d'accord sur l'heure de livraison. Une solution de paiement numérique permet de rembourser les achats effectués.
  - **Présence.** Toute la France.
  - **Particularité.** Courseur porte un projet social. Elle ne se rémunère pas pour le service qu'elle rend et ne cherche pas à gagner d'argent.

## EVERLI



**Naissance:** 2014

**Origine:** Italie

**Dernière levée de fonds:** 85 M€ issus d'un pool d'investisseurs conduit par Verlinvest en avril 2021

**Volume d'affaires:** 110 M€ en 2020

**Nombre de références:** 300 000 produits

**Frais de livraison:** 9,90 €

- 
- **Promesse.** La marketplace référence l'assortiment de distributeurs partenaires. Elle propose une livraison le jour même de paniers supérieurs à 100 €, quand bon nombre des acteurs sont positionnés sur une livraison au lendemain.
  - **Présence.** 70 villes dans quatre pays (Italie, République tchèque, Pologne, France). Elle a lancé son offre dans l'Hexagone à Lyon dans une quarantaine de magasins, issus de six enseignes différentes, en février 2021.
  - **Particularité.** Le modèle d'Everli s'inspire grandement de celui d'Instacart. Aucune infrastructure logistique, contrairement aux modèles d'e-commerce classiques. La collecte et la livraison s'appuient sur les bras et les véhicules des « shoppers », qui sont souvent des particuliers.

## INSTACART



**Naissance:** juin 2012

**Origine:** États-Unis

(San Francisco)

**Dernière levée de fonds:** 265 M\$ levés en mars 2021 (220 M€), en plus des 200 M\$ levés en octobre 2020 (169 M€) et 325 M\$ récoltés à l'été 2020

**Valorisation boursière:** 39 Mrds \$ (deux fois Carrefour)

**Nombre de références:** propose les produits de 40 000 magasins américains issus de 500 distributeurs partenaires

**Frais de livraison:** 3,99 \$

- 
- **Promesse.** L'application mobile reconnaissable à son logo en carotte propose aux internautes de faire leurs courses à leur place via des « personal shoppers ». Celles-ci sont ensuite livrées à domicile dans l'heure.
  - **Présence.** 650 villes des États-Unis et au Canada.
  - **Particularité.** Instacart a créé le système des courses effectuées et livrées par des coursiers. Everli reprend exactement ce modèle. Aucune velléité connue en Europe.

LES PARTISANS DE LA LIVRAISON COLLABORATIVE

SHOPOPOP



**Naissance:** 2016  
**Origine:** France (Nantes)  
**Dernière levée de fonds:** 4 M€  
 en janvier 2020 auprès de Go Capital, West Web Valley, Pays de Loire Participations, Bamboo et Bpifrance  
**Chiffre d'affaires:** 6 M€ en 2020  
**Frais de livraison:** de 5 à 50 €, selon le montant du panier

- **Promesse.** Cette plate-forme de mise en relation entre livreurs et particuliers (sur mobile ou ordinateur) permet de livrer des consommateurs en PGC issus de magasins ou de drives, dans un délai de deux heures.
- **Présence.** Solution disponible dans plus de 1 200 magasins implantés dans les 96 départements métropolitains. Également présente en Italie, au Portugal et en Belgique où elle dénombre une quinzaine de magasins partenaires et 2 000 utilisateurs.
- **Particularité.** Cette entreprise de livraison collaborative a signé des accords avec des distributeurs: E. Leclerc, le groupe Casino, Système U, Intermarché ou encore Bureau Vallée en France.

YPER



**Naissance:** janvier 2016  
**Origine:** France (Lille)  
**Dernière levée de fonds:** NC  
**Volume d'affaires:** NC

- **Promesse.** Un service de livraison de courses depuis les drives et les commerces physiques. Ce service s'appuie sur des particuliers souhaitant livrer sur leurs trajets ou durant leur temps libre, dans un délai de deux heures ou sur rendez-vous.
- **Particularité.** A signé des alliances avec Auchan Drive, Chronodrive, Cora, E. Leclerc, Intermarché, Supermarché Match et Super U.

LES ACTEURS HISTORIQUES

DELIVEROO



**Naissance :** 2013, et depuis 2016 en France

**Origine :** Royaume-Uni

**Dernière levée de fonds :** 180 M\$ en janvier 2021 (150 M€). Amazon est entré au capital en 2019

**Volume d'affaires :** introduction en Bourse le 31 mars 2021, société alors valorisée à 7,6 Mrds £ (8,9 Mrds €)

**Nombre de références :** 20 000 restaurants et commerces partenaires en France

**Frais de livraison :** 2,50 € en moyenne

- **Promesse.** Deliveroo propose à l'origine la livraison de plats en moins de trente minutes par des coursiers indépendants, et a étendu sa prestation à des commerces alimentaires.
- **Présence.** Implantée dans 200 villes en France, et dans 11 pays dans le monde, dont le Koweït, Hong Kong et l'Australie.
- **Particularité.** Deliveroo détient maintenant ses propres *dark kitchens*. Côté retail, elle a signé de gros partenariats, d'abord en exclusivité avec Casino en avril 2020, et avec Carrefour le 6 avril 2021.

STUART



**Naissance :** 2015

**Origine :** Espagne

**Dernière levée de fonds :** Stuart a été racheté en mars 2017 par GeoPost, la filiale du groupe La Poste dédiée à la livraison express de colis, pour 12 M€. L'entreprise avait levé, avant cette acquisition, 23,5 M€

**Volume d'affaires :** NC

**Nombre de références :** NC

**Frais de livraison :** Stuart a développé des offres dans différents secteurs, comme la distribution alimentaire, l'e-commerce, le luxe... Il ne facture donc pas directement le client final

- **Promesse.** Filiale de La Poste, Stuart est un important sous-traitant de la livraison express. Travaille aujourd'hui avec 8 000 entreprises dans quatre pays d'Europe. Propose la livraison urbaine express en une heure et à J + 1, entre autres.
- **Présence.** Stuart livre aujourd'hui dans 81 villes en France, en Espagne, au Royaume-Uni et en Pologne.
- **Particularité.** Stuart teste depuis avril 2021 un entrepôt mobile à Paris. Une camionnette stockant les colis est garée dans les rues du 15<sup>e</sup> arrondissement. Les livreurs Stuart réalisent leur tournée à partir de ce point, qui change chaque jour en fonction des adresses des clients à livrer. Objectif : être aussi central que possible pour accélérer au maximum la livraison. Si l'expérience est un succès, Stuart développera un réseau d'entrepôts mobiles pour compléter ses entrepôts de ville.

UBER EATS



**Naissance :** août 2014, depuis mars 2016 en France

**Origine :** États-Unis (Californie)

**Dernière levée de fonds :** aucune

**Volume d'affaires :** 1,21 Mrd € en 2020 (840 M€), avec une croissance de 103 % en un an

**Nombre de références :** 600 000 commerces partenaires dans le monde. 28 000 restaurants et 2 000 commerces alimentaires sont sur son site en France

**Frais de livraison :** plus le restaurant est proche, moins les frais sont élevés. Ils excèdent rarement 2,99 €

- **Promesse.** La société propose des plats et à présent des produits issus de commerces alimentaires sur son application mobile, livrés en moins de trente minutes au client.
- **Présence.** 24 pays dont la France, entre autres pays européens, le Guatemala, le Sri Lanka, le Japon, l'Australie...
- **Particularité.** Uber Eats est une diversification de la société de transport Uber. C'est le numéro un sur le marché de la livraison de plats à domicile dans de nombreux pays, dont la France où il détient environ 51 % de PDM (juste devant Deliveroo). En avril 2020, Uber Eats s'est associé à Carrefour. Un an plus tard, il a également signé un partenariat commercial avec les enseignes du groupe Casino.