



FRET BAY

www.fretbay.com

2016

DOSSIER DE PRESSE

Areeba Rehman

une femme défie le secteur du transport
Interview de la fondatrice

VISION ET PHILOSOPHIE DE FRET BAY

Chiffres clés du transport
FretBay ou la consommation collaborative au service de l'écologie et de l'économie
La lutte contre le marché illéga

HISTOIRE DE FRET BAY

Historique et chiffres clés
FretBay : fonctionnement étape par étape

FRET BAY LA PLATEFORME QUI BOUSCULENT LE SECTEUR

- Nominations
- Innovation digitale
- Innovation technologique
- Innovation e-business

PROJETS DE FRET BAY

- MyBoxMan service gagnant-gagnant
- FORD entre dans la consommation collaborative grâce à MyBoxMan.
- MyBoxMan développe SuperBoxMan, le jeu vidéo qui accompagne les consommateurs.

RECONNAISSANCE ET COUVERTURES MÉDIATIQUES

- Les retours clients
- Les partenariats



CONTACTS PRESSE :
Wordcom CONSULTING



Eglantine de Cossé Brissac : eglantine@wordcom.fr
Mathilde Desideri : mathilde@wordcom.fr
Tel : 01 45 44 82 65 / Mob : 06 65 58 92 19

I. AREEBA REHMAN, UNE FEMME DÉFIE LE SECTEUR DU TRANSPORT

Areeba, comment est née l'idée de FretBay ?

En préparant un déménagement personnel, j'ai décidé de me séparer d'une partie de mes meubles et affaires. Je les ai mis en vente sur internet, mais je me suis rendue compte que le prix des transporteurs dissuadait mes potentiels acheteurs ... Au même moment, j'ai pris connaissance d'une étude qui indiquait à l'époque que 50 % des camions de transport roulaient à moitié vides et 25 % complètement vides ! L'idée a donc émergé de ce constat et j'ai décidé de lancer une plateforme qui mettrait les transporteurs et les expéditeurs en contact. De cette façon, il était possible d'optimiser l'espace non utilisé en mutualisant toutes les demandes de transport pour faire profiter les utilisateurs d'économies d'échelle et éviter aux transporteurs un lourd manque à gagner.

Ne venant pas du secteur du transport, comment avez-vous été accueillie par la profession ?

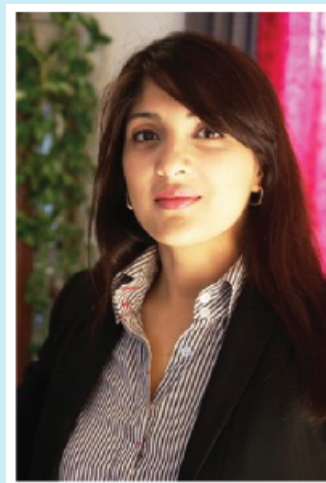
C'est vrai. Rien dans mon cursus ne me prédisposait à me lancer dans ce secteur, d'autant plus que c'est un milieu plutôt masculin. J'ai essayé quelques blagues remettant en cause ma crédibilité sur ce marché... J'ai dû me battre au début pour imposer ce nouveau concept, convaincre que je créais un outil qui allait être bénéfique pour eux, pour l'environnement et pour les utilisateurs. Finalement, les professionnels ont adhéré puisque ma solution était sans risque et gratuite pour eux jusqu'à la concrétisation du devis.

Comment avez-vous financé la plateforme ?

Ce concept a séduit les investisseurs et en 2013, FretBay réalise sa première levée de fonds. En 2014, FretBay a bénéficié de l'Aide à l'Innovation Responsable (AIR), une subvention versée aux PME franciliennes par le centre francilien de l'innovation. Ces derniers ont validé le dossier et ont orienté FretBay vers BPI France pour plus de financement.

A qui s'adresse FretBay ?

Notre plateforme met en relation expéditeurs et transporteurs dans le but d'accroître le taux de remplissage des camions et de diminuer les tarifs d'expédition. Le site est dédié aux transporteurs de colis spéciaux (50%) et déménageurs professionnels (40 %) et aux particuliers. Aujourd'hui, 80 % des particuliers trouvent sur cette plateforme une solution pour leurs petits envois ponctuels ou pour le transport de colis plus encombrants, comme un déménagement national ou international, l'envoi de véhicules ou d'animaux, ou encore d'instruments de musique comme les pianos. Nous travaillons également avec des professionnels, mais ils ne représentent que 10-15% des transactions du site.



Areeba Rehman

Fondatrice de FretBay

36 ans

diplômée d'anglais.

2000-2002

commerciale au sein d'une entreprise américaine.

2003-2008

elle enseigne pendant 5 ans.

Janvier 2007

début du projet FretBay.

En 2008

elle fonde FretBay.

En 2016

développement de FretBay avec le service MyBoxMan.

Déjeuner avec le Président de la République Française, François Hollande, lors de la journée Internationale de la Femme le 8 mars 2014



« Osez, soyez audacieuses et confiantes, si les hommes peuvent le faire nous aussi en tant que femme nous pouvons entreprendre et réussir »

explique Areeba Rehman, lors du déjeuner « Femmes & Entreprises »



II. VISION ET PHILOSOPHIE DE FRETBUY

1) Historique et chiffres clés

HISTORIQUE

2016

Lancement de l'application MyBoxMan

2012-2013

FretBay s'internationalise : Espagne, Benelux,

2013

Réalisation de la première levée de fonds : 431 000 €
obtenus grâce au love money et du fonds
d'investissement Starquest

CHIFFRES CLÉS

CA 2015 : 4 millions d'euros

Activité : 40 % déménagement / 60 % transport volumineux spéciaux :
pianos, motos,

Nombre d'utilisateurs en 2016 : 500 000 / 2 000 000

Nombre de demandes mensuelles : 15 000

Nombre de transporteurs partenaires en FRANCE : 8 000

Présence dans 8 pays en Europe : France, Espagne, Royaume-Uni,
Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse

Effectifs : 17

FretBay est une plateforme de marché innovante conçue essentiellement à destination des particuliers (80% B2C), qui révolutionne le secteur du transport depuis 2008 en apportant une réponse pratique, économique et écologique aux besoins de transports ponctuels de marchandises volumineuses.

La plateforme, membre du réseau Excellence de BPI France depuis 2014, a été distinguée à de nombreuses reprises pour son innovation. Elle dénombre aujourd'hui 2 000 000 d'utilisateurs en France et à l'international.

2) Chiffres clés du transport

36,4 %

Émission de gaz à effet de serre
en France du secteur du
Transport (tous modes) en
2011

79,4 %

Consommation d'énergie
fossile du transport routier de
marchandises

SECTEUR ROUTIER

**95 M de
tonnes**

d'émissions de **C02**

3) FretBay ou la consommation collaborative au service de l'écologie ...

FretBay se place par son concept comme l'alternative écologique et économique du cotransportage. Plutôt que de rouler à vide (comme un camion sur quatre chaque jour en France), ou à moitié rempli, pourquoi ne pas optimiser l'espace non utilisé en aidant des particuliers à déménager ou à se faire livrer des colis ?

Avec FretBay, le transporteur rentabilise un trajet qui aurait été improductif et donc coûteux, pour lui comme pour l'environnement : une étude de l'INSEE mandatée par le Ministère de l'Écologie en 2012, révèle en effet que les transports routiers sont responsables de 55 % des émissions de NOx et entre 14 % et 17 % des émissions de particules en France. L'enjeu pour la planète est donc de taille. En favorisant le groupage des marchandises, FretBay diminue logiquement le nombre de trajets réalisés : 150 000 millions de km ont déjà été parcourus par les transporteurs partenaires de FretBay évitant d'émettre ainsi 3 millions de tonnes de CO2.

... et de l'économie

Du côté des professionnels, l'équation est aussi rentable : les trajets de retour des camions étant optimisés, il n'y a plus de manque à gagner. En outre, l'application est gratuite jusqu'à ce qu'un devis soit confirmé. Dans ce cas-là, ils reversent 13 % du montant du devis à FretBay. Cette solution innovante a déjà séduit 8 000 d'entre eux.

Les utilisateurs, quant à eux, bénéficient du cercle vertueux des économies d'échelle réalisées par les transporteurs. Si l'on réserve dans les 2 heures, les réductions par rapport aux tarifs du marché peuvent atteindre 75 %. Dans le cas où l'on a besoin de plus de temps, un système de mise aux enchères dégressif a été mis au point permettant aux utilisateurs de recevoir des devis entre 30 et 40 % moins chers que le marché. Aucun frais caché non plus, la plateforme est gratuite et la volonté est de démocratiser ce service inédit.

TROUVEZ VOTRE TRANSPORTEUR
Première place de marché de transport et de déménagement pas cher

DEMANDE DE DEVIS

- 18 millions de kg d'émission de CO2 en moins
- Un réseau de +8000 transporteurs agréés par la DREAL
- 1 943 364 utilisateurs ont utilisé nos services
- Prix imbattable économisez jusqu'à 75%

4) La lutte contre le marché illégal

Le développement d'Internet a favorisé la multiplication des services de transport via les sites de petites annonces. D'après les résultats d'une étude de marché réalisée par FretBay sur un large échantillon, 80%¹ des services de transports proposés, le sont par des transporteurs opérant illégalement. Ceci cause préjudice au marché du transport et menace la pérennité des entreprises de transport légales. En effet, les tarifs pratiqués sont si compétitifs que les sociétés de transport dûment déclarées ne peuvent les concurrencer. Tout cela donne naissance à de la concurrence déloyale.

Le modèle FretBay a été développé pour sensibiliser chaque utilisateur à cette problématique, et proposer une solution contre l'expansion du marché au noir en exigeant aux professionnels l'ensemble des documents administratifs attestant leur existence réelle.

Bien qu'extrêmement compétitifs, les prix proposés par les transporteurs FretBay sont généralement supérieurs à ceux du marché illégal mais ils assurent qualité de service et couverture en cas d'accident.

1 Chiffre calculé par les soins de FretBay selon un sondage effectué sur un large échantillon de sites de petites annonces.

III. HISTORIQUE DE FRETBUY

1) Historique et chiffres clés

HISTORIQUE

2016

Lancement de l'application MyBoxMan

2012-2013

FretBay s'internationalise : Espagne, Benelux,

2013

Réalisation de la première levée de fonds : 431 000 €
obtenus grâce au love money et du fonds
d'investissement Starquest

CHIFFRES CLÉS

CA 2015 : 4 millions d'euros

Activité : 40 % déménagement / 60 % transport volumineux spéciaux :
pianos, motos,

Nombre d'utilisateurs en 2016 : 500 000 / 2 000 000

Nombre de demandes mensuelles : 15 000

Nombre de transporteurs partenaires en FRANCE : 8 000

Présence dans 8 pays en Europe : France, Espagne, Royaume-Uni,
Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse

Effectifs : 17

2) FretBay : fonctionnement étape par étape

L'utilisation de la plateforme est simple et gratuite. Elle est disponible sous iOS et Android, et existe en cinq langues.

En quelques clics, les internautes exposent leur demande et reçoivent des réponses ajustées et compétitives :

1. L'expéditeur crée un compte sur www.fretbay.com et publie son annonce,
2. Il reçoit plusieurs devis proposés par différents transporteurs,
3. L'expéditeur sélectionne son choix et verse un acompte de 13% sur la plateforme pour réserver le service,
4. Il règle la totalité de la prestation directement au transporteur après la livraison effectuée,
5. Une fois la livraison effectuée, l'expéditeur est invité à évaluer sur le site la prestation du transporteur retenu.



18 millions
de kg d'émission de CO2 en moins



Un réseau de +8000
transporteurs agréés par la DREAL



1 943 364 utilisateurs
ont utilisé nos services



Prix imbattable
économisez jusqu'à 75%

Ce système de notation par étoile est un gage de qualité pour FretBay qui porte une attention particulière au service rendu. « Nous avons pris les mesures nécessaires pour assurer une qualité constante. Si un transporteur reçoit 3 avis négatifs de la part d'utilisateurs, il est systématiquement radié de notre plateforme », précise la fondatrice.

La société encourage donc l'ensemble des internautes à contribuer à la sécurité de la plateforme et au cercle vertueux qu'elle provoque en responsabilisant les professionnels et en récompensant les services sérieux.

FretBay a fait le choix de ne travailler qu'avec des transporteurs professionnels pour apporter au-delà de la qualité une sécurité aux utilisateurs. Les professionnels sont triés sur le volet et doivent fournir leur licence ainsi que leur Kbis prouvant leur existence, pour être acceptés par la plateforme et proposer leurs services.

III. HISTORIQUE DE FRET BAY

1) Nominations

HISTORIQUE

2016

Lancement de l'application MyBoxMan

2012-2013

FretBay s'internationalise : Espagne, Benelux,

2013

Réalisation de la première levée de fonds : 431 000 €
obtenus grâce au love money et du fonds
d'investissement Starquest

CHIFFRES CLÉS

CA 2015 : 4 millions d'euros

Activité : 40 % déménagement / 60 % transport volumineux spéciaux :
pianos, motos,

Nombre d'utilisateurs en 2016 : 500 000 / 2 000 000

Nombre de demandes mensuelles : 15 000

Nombre de transporteurs partenaires en FRANCE : 8 000

Présence dans 8 pays en Europe : France, Espagne, Royaume-Uni,
Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse

Effectifs : 17

2) Innovation digitale pour une interactivité optimale

La correspondance via les réseaux sociaux pour une plus grande réactivité

Au lancement de FretBay, les expéditeurs et les transporteurs échangeaient via leurs comptes respectifs les obligeant à se connecter régulièrement sur le site.

Rapidement, afin de gommer cette lourdeur et faciliter une interactivité totale, l'équipe de FretBay a imaginé utiliser les notifications Facebook pour alerter leurs clients en temps réel de la réception d'un message de la part d'un transporteur.

« Nous avons pris le risque de développer nous même le concept, les agences digitales que nous avons sollicitées n'ayant pas voulu relever le défi. Dans le cadre du déménagement via le groupage, la réactivité est un facteur primordial » explique Areeba Rehman, fondatrice de FretBay



Une application gratuite pour les transporteurs

FretBay a développé une application mobile gratuite et unique, dédiée aux transporteurs et aux déménageurs, accessible sur les supports Android et Apple : iPhone, iPod Touch et iPad.

Grâce à cette application, le transporteur peut désormais répondre en direct aux demandes de devis de ses clients et suivre toutes ses activités en cours. Tous les transporteurs disposant d'un compte FretBay peuvent télécharger l'application en deux clics. Ils ont alors accès à l'ensemble des demandes de transport des particuliers et peuvent y répondre instantanément dans la région de leur choix.

3) Innovation technologique pour une offre ajustée

Le configurateur de cubage pour des devis ajustés, précis et transparents

FretBay a développé un outil de calcul de cubage précis afin d'homogénéiser la méthode de calcul de volume du côté expéditeur et du côté transporteur. Les erreurs de cubage sont nettement réduites et les devis proposés transparents et adaptés à chaque expéditeur.

Estimateur de volume

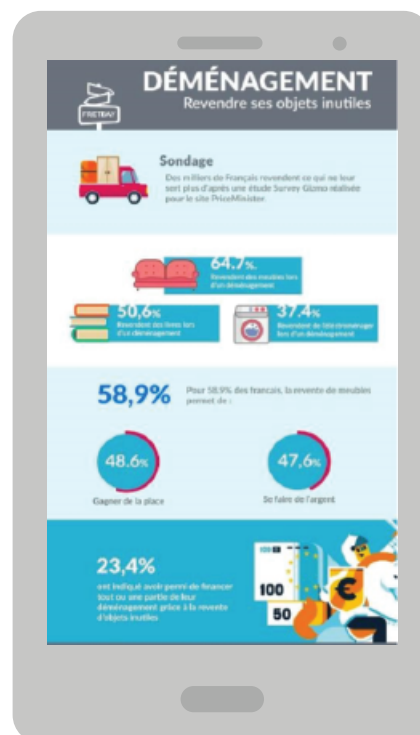
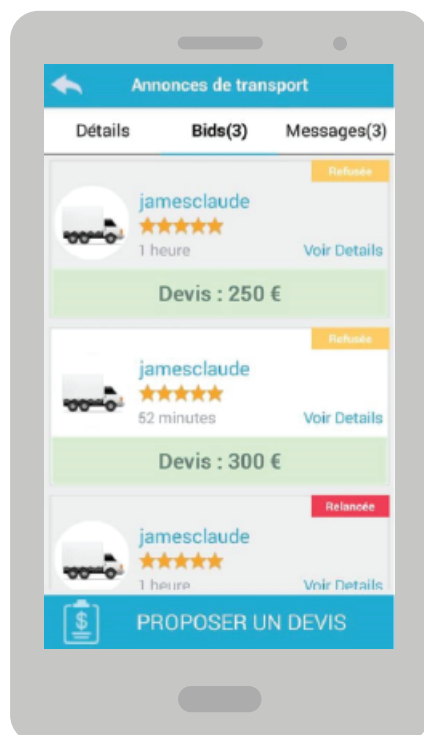
Volume total: m3
Remettre le calculateur à zéro

Entrée Salle de bain Salon Cuisine Salle à manger Chambre Jardin Garage Divers

Meuble télex quantité
Miroir quantité
Meuble chaussures quantité
Tapis quantité
Gueridon quantité
Console quantité
Chaise quantité
Carton quantité

Enregistrer

En cas de doute, il est possible de télécharger des photos de ses objets, afin que le transporteur puisse se faire une idée précise de leur volume.



III. HISTORIQUE DE FRET BAY

Des prix compétitifs : réservation rapide ou enchères dégressives

Les performances digitales et la collaboration étroite de l'entreprise avec ses partenaires transporteurs, permettent aujourd'hui aux clients de FretBay d'obtenir une première réponse de manière instantanée et à prix très compétitif, dès qu'ils déposent leur annonce. Par ailleurs, s'ils effectuent leur réservation dans les deux heures, FretBay leur garantit une économie d'au moins 40 % par rapport au prix du marché.

Ce nouveau procédé offre des avantages au client mais aussi au transporteur, puisque celui-ci n'a plus à effectuer de devis papier et obtient un client en seulement quelques clics.



Les utilisateurs qui ont besoin de plus de temps peuvent néanmoins attendre avant de faire leur réservation et choisir un prix encore plus bas, grâce au système d'enchères dégressif.

Depuis le 10 avril 2014, un contrat a été signé entre BP (British Petroleum) et TLN (Transport Logistics Néerlandais).

FretBay, est le partenaire exclusif de TLN. TLN met à disposition la plateforme FretBay à ses 5 000 partenaires transporteurs. Une collaboration qui contribue à optimiser le réseau transport dans la zone Euro.

« Cette alliance répond à notre stratégie de développement international. Le réseau permettra de répondre davantage aux demandes de transports et cela de façon plus rapide et de participer davantage au développement durable en France et au-delà de nos frontières » souligne Areeba Rehman, la fondatrice de FretBay.

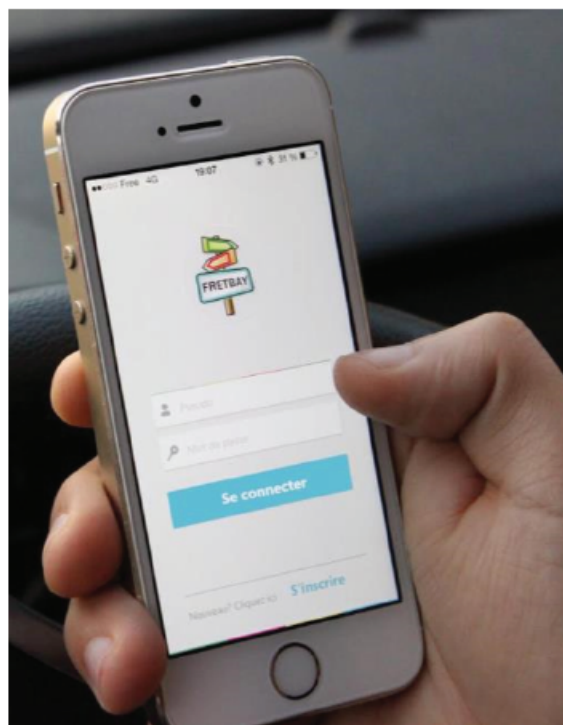


V. RECONNAISSANCE ET COUVERTURES MÉDIATIQUES

1) Les retours clients : 95 % de satisfaction

Témoignages certifiés par TRUSTPILOT

<p>« Déménageurs super a l heure et personnel gentil »</p> <p>09/06/2015 Anonyme</p> <p>100% ★★★★★</p>	<p>« J'ai trouvé le site par hasard, et j'en suis complètement satisfaite. Outre la rapidité pour obtenir des devis, j'ai eu une aide par téléphone d'... »</p> <p>07/06/2015 coldefy</p> <p>100% ★★★★★</p>
<p>« Offres déifiant toute concurrence et déménageurs au top »</p> <p>06/06/2015 antoine</p> <p>100% ★★★★★</p>	<p>« C'est très pratique, économique, sérieux, et j'ai obtenu une réponse rapide et précise a chacune de mes questions Je recommande. »</p> <p>05/06/2015 Doudougris72</p> <p>100% ★★★★★</p>



En septembre, Danielle, 54 ans, fonctionnaire dans les finances publiques, et son mari quittaient leur maison de 110 m2 de Montigny-le-Bretonneux (Yvelines) pour s'installer à Mérignac (Gironde). Après de longues recherches ils ont finalement utilisé FretBay :

« Franchement il n'y a pas photo, souligne-t-elle. Les déménageurs traditionnels nous réclamaient jusqu'à 4 500€ et n'étaient vraiment pas pressés pour nous déménager avec des livraisons à J + 8 ou J + 15. On est tombé par hasard sur FretBay. Le site est très limpide : on renseigne le cubage, la distance, la période et on reçoit très vite plusieurs devis. Finalement, le déménagement nous est revenu à 2 600€, soit une belle économie de plus de 40 %. La seule contrainte, c'est qu'il a fallu faire les cartons et déclarer notre volume (55 m3) sans trop se tromper mais notre déménageur a été précautionneux et ponctuel. En 3 h 30, il avait vidé la maison et nous a livré le lendemain à 6 heures. Sans mauvaise surprise ». Extrait de l'article : Fret, Le Parisien, décembre 2015

2) Les partenariats

FretBay est la première solution de transport à avoir développé un partenariat technologique avec eBay depuis 2008. La plateforme met en relation toutes personnes souhaitant faire expédier/recevoir un objet lourd ou encombrant via le système d'enchères inversées en favorisant le remplissage des camions.

FretBay est également partenaire d'Europcar, La Centrale, Exapaq, Paybox et Paypal.

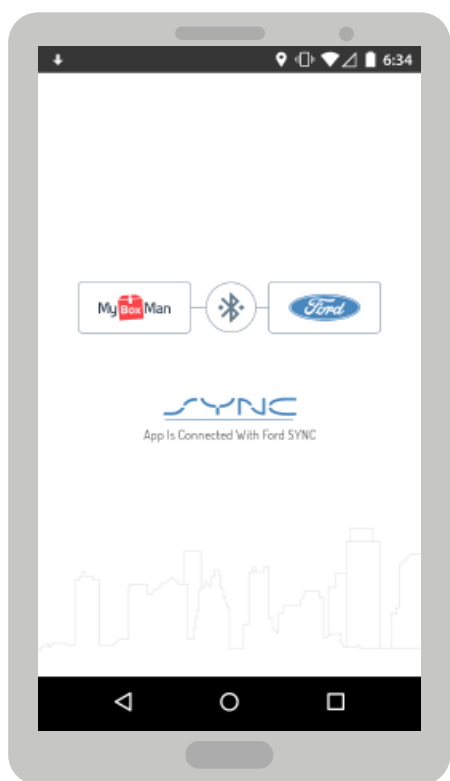
Remarqué par **Bill Ford, le président exécutif de Ford**, lors d'un Challenge de développeurs organisé à Dublin l'année dernière, **MyBoxMan, créée par FretBay, va devenir la première plateforme de livraison collaborative de proximité à s'inviter directement dans l'habitacle de véhicules particuliers.**

Lancé en Europe dès cet été sur les modèles Mondeo, S-MAX, Galaxy, puis sur le nouveau Kuga, le système multimédia connecté SYNC 3 à commande vocale, intégrera l'application MyBoxMan sur l'écran de la console centrale, permettant au conducteur un accès direct à l'application pour rechercher et organiser des demandes de livraisons pendant ses trajets.



La MAIF est également partenaire de MyBoxMan. Ainsi, **tous les envois sont assurés par la MAIF le temps de la livraison.** Ce partenariat garanti auprès des internautes la sécurité mise en place lors des trajets de livraison.

Toujours dans l'objectif de renforcer l'esprit collaboratif, **MyBoxMan s'associe à MonVoisinCuisine.** Plus d'échanges et de partage pour moins de gaspillage, c'est ce que proposent conjointement MonVoisinCuisine et MyBoxMan. Ce partenariat est la preuve que la technologie peut favoriser le collaboratif au profit d'un monde plus convivial.



VI. PROJETS DE FRETBUY

En 2016, lors de la conférence « La logistique du future » organisée par FretBay à la BPI France, Areeba Rehman annonce le lancement de **MyBoxMan, une nouvelle application innovante de livraison collaborative de proximité** qui vient compléter l'activité de FretBay.



Le principe est simple : optimiser les déplacements individuels des membres de la communauté pour permettre une livraison toujours plus pratique, flexible et économique.

En passant par MyBoxMan, le client peut se faire livrer un colis ou un objet (ordinateur, repas, bouquet de fleurs, machine à laver, etc.), quel que soit sa taille et à moindre coût : les plateformes de livraison collaborative promettent à leurs utilisateurs de réduire les coûts de 20 à 30 % en moyenne et jusqu'à 80 % dans certains cas, par rapport aux formules traditionnelles. La livraison se fait en adéquation avec l'agenda du livré et du livreur.

1) MyBoxMan un service gagnant-gagnant

MyBoxMan est un service auquel tout le monde peut participer. L'application offre ainsi la possibilité à un étudiant de réduire les coûts de ses voyages, à un salarié de s'offrir des extras et à une personne retraitée d'arrondir ses fins de mois, il s'agit donc d'un service gagnant-gagnant pouvant rapporter jusqu'à 25€/heure. Le BoxMan a la possibilité d'effectuer des livraisons à proximité de chez lui, sur son temps libre ou sur ses déplacements fréquents. Ainsi, lorsque ce dernier prend les transports en commun, il peut déposer un ou plusieurs colis sur son trajet ou à destination finale.

- REDUCTION DES COUTS DE LIVRAISON DE 20 à 80 %
- LIVRAISON EN ADEQUATION AVEC L'AGENDA DU LIVRE ET DU LIVREUR 24/7
- CONTRIBUTION A LA REDUCTION DE CO2
- DES LIVREURS SELECTIONNES, DES PARCOURS SUIVIS
- JUSQU'A 25€/heure
- DES COLIS ASSURES LE TEMPS DU TRAJET
- PAIEMENTS SECURISES

Aucun mode de transport ne lui est imposé, il garde ses habitudes de déplacement (vélo, transports en commun, à pied ou en rollers, ...)

2) FORD entre dans la consommation collaborative grâce à MyBoxMan

Lors de la Keynote au Mobile World Congress 2016 à Barcelone, **Mark Fields, CEO de FORD, annonce le partenariat entre FORD & MyBoxMan.**

L'application MyBoxMan est intégrée dans les nouveaux véhicules Ford équipés de la dernière génération de son système multimédias SYNC3. Une fierté pour l'application française



Les atouts :

- ✓ Accès rapide des missions disponibles sur MyBoxMan
- ✓ Application entièrement automatisée
- ✓ Coûts des trajets partagés
- ✓ Trajets sécurisés (contrôles vocales)

« Ford et MyBoxMan partagent la même volonté de mettre l'innovation technologique au service d'une mobilité alternative plus intelligente et plus écologique » explique Areeba Rehman, fondatrice de FretBay.

Cet accord permettra à la société de démultiplier davantage le nombre de ses clients et de continuer son développement à l'international.



3) MyBoxMan développe SuperBoxMan, le jeu vidéo qui accompagne les courses

Ce « programme d'entraînement » madeinMyBoxMan rend la course ludique et permet au BoxMan de s'amuser lors de ses trajets quotidiens.

Tout en restant dans l'esprit « collaboratif » les adhérents de MyBoxMan partagent leurs scores sur les réseaux sociaux et échangent sur le jeu.