

Enseignement - Entrepreneuriat

Shopopop, la livraison à domicile qui connecte les particuliers entre eux : un service responsable, économique et social

Antoine Cheul, 25 ans, a suivi son Bac +4 à l'IDRAC Business School campus de Nantes et s'est lancé en novembre dernier dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Accompagné par trois autres associés, il a créé sa propre entreprise, Shopopop. Passionné de numérique et d'économie collaborative, ce diplômé IDRAC Business School s'est tourné vers un projet qui favorise la mise en relation des particuliers appliquée au domaine de la livraison à domicile. Le service sera prochainement lancé à Nantes.

Un quatuor de passionnés à l'origine d'un projet novateur et collaboratif

L'idée voit le jour alors qu'Antoine travaille en Inde, astreint à des horaires tardifs et des journées bien remplies, il admet n'avoir ni l'envie ni le temps de faire ses courses. Inspiré par le modèle indien où chaque enseigne possède ses propres livreurs disponibles à toute heure et pour seulement quelques roupies, Antoine décide de retour en France, de lancer son propre concept avec la volonté de simplifier des livraisons jugées contraignantes et coûteuses. Face à ce constat, Antoine et son équipe répondent par une plateforme collaborative : Shopopop est né.

Antoine, co-fondateur de Shopopop, est appuyé par trois autres membres qui constituent le cœur de ce projet : **Johan Ricaut**, actuellement étudiant à IDRAC Business School campus de Nantes, **Prashant Pereira**, professeur à IDRAC et dans une école informatique et **Alexis Santini**, étudiant dans une école informatique. Bientôt rejoints par un commercial, trois développeurs et deux stagiaires, c'est dorénavant une équipe composée de dix personnes qui participent à l'essor et au déploiement de l'entreprise.



Shopopop : les courses qui rapprochent !

La philosophie de Shopopop est la suivante : utiliser les flux urbains déjà à l'œuvre pour assurer des livraisons plus intuitives qui mettent l'accent sur l'entraide entre particuliers et formalisent le bon sens. Shopopop est avant tout une plateforme de livraison collaborative animée par un réseau de particuliers, volontaires pour prendre part à cette expérience.

Le fonctionnement est simple, les utilisateurs effectuent comme à leur habitude des achats qu'ils souhaitent par la suite retirer dans un point de vente physique – c'est le principe du *Click and Collect* – excepté qu'ils ne se déplacent plus puisque la livraison arrive directement à leur domicile, assurée par un autre particulier qui emprunte le même chemin. Antoine explique la démarche comme suit : « Vous faites vos achats en ligne comme

d'habitude, si nous avons un partenariat avec ce même site, choisissez la livraison par Shopopop, sinon déposez votre numéro de commande sur notre site ! ».

Les avantages sont mutualisés autant pour celui qui recourt à la livraison – gain de temps, d'argent, d'énergie... – que pour celui qui l'effectue contre une petite compensation financière. Profitant de leurs trajets quotidiens, les « Shoppers » récupèrent et livrent une course à un autre particulier, qui a au préalable communiqué ses critères de livraison (horaire et tarif *a minima* de 5 euros). Les livreurs potentiels peuvent retrouver sur l'application la liste des courses disponibles. A la clé, l'opportunité de rentabiliser ses dépenses de carburant et d'optimiser ses déplacements.

Pour Antoine, c'est un véritable service différenciant parce qu'il permet « *de choisir précisément l'heure de la livraison et ce, à un tarif raisonnable* ». Il souligne également l'autre plus-value de ce service qui facilite, selon lui, « *la réduction du trafic en ville en optimisant les trajets de chacun* », 40 % du trafic en ville pourrait ainsi être diminué.

Une entreprise tournée vers l'avenir

Sur le point d'être lancé à Nantes, là où Antoine a étudié à l'IDRAC Business School, Shopopop se projette déjà dans deux autres grandes villes : Lille et Lyon. Il souligne à cet effet qu'être passé par la Business School et faire partie de son réseau Alumni lui a notamment permis de développer ses contacts partenaires et lui offre aujourd'hui une vitrine conséquente pour communiquer sur son projet auprès des 9 autres campus IDRAC Business School.

Interrogé sur les prochaines étapes du développement de la start-up, Antoine explique, qualifiant de « test » le lancement à Nantes, qu'il veut d'abord mettre son concept à l'épreuve avant d'envisager une levée de fonds pour accélérer l'expansion de son entreprise. Il confie même avoir pour ambition de « couvrir le territoire d'ici 2018 »...

Contact-Press

Agence MCM - Elodie Aupretre

Tél : 04 91 31 47 37

e.aupretre@agence-mcm.com