

Trusk lève 7 millions d'euros pour s'imposer dans le secteur de la livraison

Le spécialiste de la livraison Trusk a bouclé un nouveau tour de table de 7 millions d'euros auprès de Via ID et Daphni. Et met désormais le cap sur l'Europe pour assouvir ses ambitions.

Temps de lecture : minute

13 mars 2019

Joli coup de Trusk qui prend la corde dans la course au marché très convoité de la livraison. La startup annonce ce mercredi avoir bouclé un tour de table de 7 millions d'euros auprès des fonds Via ID et Daphni. De nombreuses entreprises se sont en effet lancées sur le créneau - Cubyn, Wing, Gégé, Bring4You... - chacune avec ses particularités - du premier au dernier kilomètre, en B2B ou en B2C ou faisant partie de l'économie collaborative.

L'objectif de la levée est d'accélérer le développement de la plateforme pour permettre aux clients B2B de personnaliser leur offre, selon le secteur dans lequel ils évoluent (bricolage, ameublement, BTP ou électroménager). Quelques clients testent également l'intégration de Trusk dans leur système informatique, une disposition que la startup aimerait généraliser. Enfin, la jeune pousse ambitionne de se doter d'une flotte de véhicules électriques d'ici l'année prochaine.

L'Europe pour horizon

Mais surtout, cet apport au capital doit financer l'internationalisation de la startup. *"La qualité d'exécution opérationnelle et la forte accélération*

commerciale à présent démontrée, Trusk peut maintenant envisager un développement international", appuie ainsi Nicolas Quintin, directeur administratif et financier de Via ID. La startup vient de déployer son service à Genève et souhaite s'implanter dans deux nouvelles villes d'ici la fin de l'année.

La jeune pousse revendique 180 000 livraisons en 2018 et espère en réaliser 400 000 cette année, grâce à ses 500 "truskers", les livreurs qu'elle forme elle-même. Avec plusieurs grands noms de la distribution (Ikea, Conforama, Alinéa...) ou du bricolage (Leroy Merlin, Castorama, Lapeyre...) dans son escarcelle, Trusk met la pression sur ses concurrents actuels et crée des barrières à l'entrée pour ceux qui souhaiteraient se risquer à contester sa position.

Article écrit par Geraldine Russell