



JE CRÉE MA BOÎTE

► **Jean-Baptiste RENIÉ**, fondateur des Envoimoinscher.com

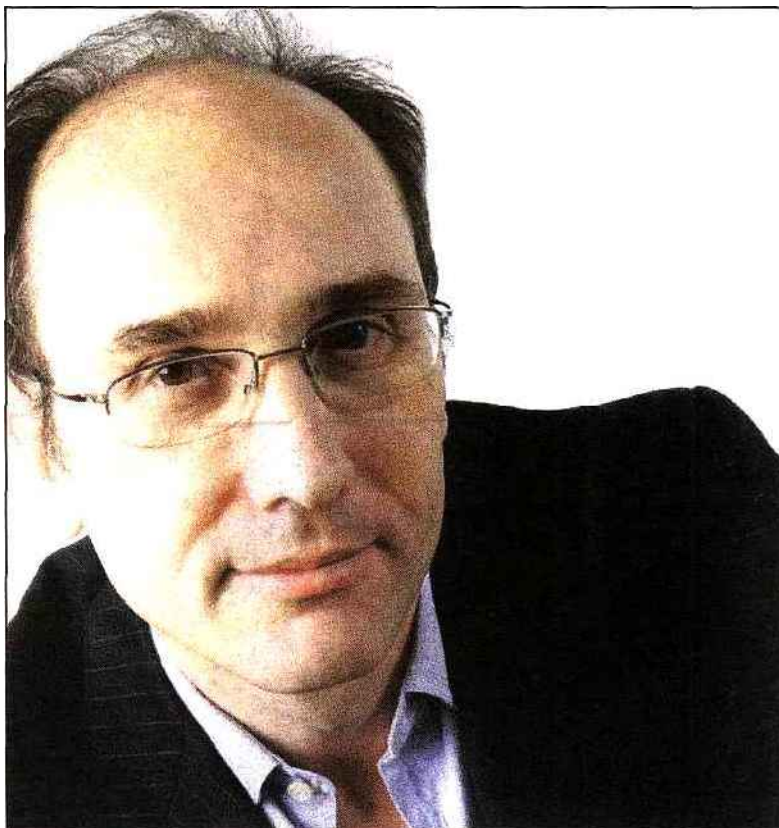
« J'ai monté la première agence de voyages... pour colis »

COLIS, PALETTES, TÉLÉVISEURS... Tout ce qui pèse moins d'une tonne peut être envoyé depuis la France en moins de trois minutes et au meilleur prix. L'astuce ? Envoimoinscher.com. Lancé fin 2008, ce site Internet est un comparateur de prix spécialisé dans le transport d'objets. « Nous sommes en quelque sorte une agence de voyages pour colis », résume Jean-Baptiste Renié, le fondateur de Boxtale, la société éditrice. Le principe est simple : il suffit d'entrer quelques éléments caractéristiques du colis à expédier (taille, poids, adresse de livraison, etc.) dans les cases appropriées et de cliquer sur « rechercher les offres ». Résultat : une liste des tarifs et conditions offerts par tous les grands noms du secteur (la Poste, Fedex, UPS, etc.). « Nous donnons de la visibilité aux consommateurs sur les prix et leur offrons aussi la possibilité d'acheter des services. Mais nous ne sommes que des intermédiaires, nous ne transportons pas les colis nous-mêmes », explique Jean-Baptiste Renié. Et le succès est au rendez-vous. Le site devrait générer cette année à peu près un million d'euros de chiffre d'affaires. Pour se rémunérer, la société Boxtale prend une commission

de 15 % du prix d'achat. Ce qui n'empêche pas les clients de s'y retrouver car Envoimoinscher propose des remises allant de 30 à 60 % sur les tarifs habituels. « Notre clientèle est composée à 70 % de très petites entreprises qui font des envois réguliers mais n'ont pas assez de volume pour négocier les prix. Les 30 % restants sont des particuliers », souligne Jean-

Un moteur de recherche unique

Baptiste Renié. Un beau succès qui n'était pas gagné d'avance. Car, pour monter un tel site, il a fallu concevoir un outil informatique capable de calculer simultanément les prix et les services offerts d'un grand nombre de transporteurs. Quatre ingénieurs mettront plus d'un an pour mettre sur pied ce moteur de recherche unique. Mais le chemin de croix ne s'arrête pas là et il a fallu aussi amorcer la pompe. « Il était difficile d'avoir des transporteurs sans avoir de clients et difficile d'avoir des clients sans avoir de transporteurs », se rappelle Jean-Baptiste Renié. Alors, pour convaincre les transporteurs de jouer le jeu, il y est allé au culot : « On leur a dit : notre système c'est l'avenir. Si vous ne passez pas par nous, d'autres transporteurs le feront. En plus, vous ne prenez que peu de risques, vous ne supportez aucun coût de développe-



Parmi les clients de son site, Jean-Baptiste Renié compte 70 % de très petites entreprises et 30 % de particuliers. DR

ment. » Côté finances, ce projet innovant a bénéficié de multiples soutiens : Oséo, Business angel, Paris entreprendre, etc. Pourquoi avoir sollicité

autant d'aides ? « Dans la création d'entreprises, si on est isolé, on n'y arrive pas ! »

BORIS CASSEL

Ses conseils

- ▶ **Bien identifier** les besoins des clients.
- ▶ **Anticiper** les évolutions de la trésorerie six mois à l'avance.
- ▶ **Faire jouer le réseau.**

Son cv

- ▶ **1963** : naissance à Montargis (Loiret).
- ▶ **1984** : intègre l'école supérieure de gestion.
- ▶ **1989** : chargé de la consolidation des comptes dans la Holding Pinault.
- ▶ **1990** : contrôleur de gestion chez Plasticamium.
- ▶ **1994** : entre chez France Télécom. Il occupe des postes de directeur financier dans différentes filiales à l'étranger.
- ▶ **2000** : entre chez Chronopost Royaume-Uni comme directeur financier.
- ▶ **Avril 2006** : démissionne pour créer envoimoinscher.com.
- ▶ **Fin 2008** : Envoimoinscher.com est mis en ligne.