



Du nouveau pour prospecter !

Accueil · Information · Interviews

e-commerce & VAD
Le site
Les offres d'emploi

Et si vous trouviez votre nouveau job sur www.ecommercevad.fr →

Traffic manager
Réf : 14082/EM
Type de Contrat : CDI

Logistique



Jean-Baptiste Renié

Président fondateur de Boxtale

"En France, le système de tarification des colis et des transports n'est pas homogène"

01/02/2008

L'intermédiation dans le domaine des transports a le vent en poupe et des sites tels EnvoiMoinsCher.com se positionnent sur ce créneau, encore relativement peu encombré. Les explications de Jean-Baptiste Renié, fondateur de la plateforme se définissant comme une agence de voyage de colis.

Pouvez-vous nous présenter le concept de votre site ?

Nous rassemblons sur notre plateforme des acteurs très différents qui ont entre eux un point commun : savoir déplacer un objet d'un point à un autre.

L'intermédiation entre un client et un transporteur est un concept relativement nouveau en France. Il peut s'agir, concernant les transporteurs de coursiers, de sociétés de points relais ou encore de livraison postale. Le concept d'agence de voyage de colis, sur lequel nous sommes positionnés, est récent en France et beaucoup plus répandu en Angleterre...

Pourquoi cet écart entre les deux pays ?

En France, le système de tarification des colis et des transports n'est pas homogène. Le marché s'est beaucoup modifié en quelques années avec l'arrivée d'Internet et grâce au développement du commerce électronique.

Quels résultats avez-vous obtenu en 2007 ?

La société a été lancée en novembre 2007 avec quelques centaines de milliers d'euros et avec l'appui de deux business angels, Stéphane Treppoz (Sarenza) et Stéphane Guinet (Assurland). En 2 mois, nous avons déjà enregistré une forte croissance, avec près de 110 000 visiteurs uniques accueillis sur notre portail. En bref, depuis le 1^{er} janvier, une centaine de colis ont été envoyés grâce à notre plateforme. Initialement, notre offre a été lancée sur des transports au départ de Paris vers la France ou l'étranger, mais nous élargissons déjà l'offre à d'autres départs. Les transporteurs et prestataires qui offrent une excellente qualité de service, voient dans notre plateforme un moyen de toucher des clients en direct.

Comment cela fonctionne-t-il ?

Comme l'achat d'un billet de train sur Internet. L'internaute valide les conditions générales de vente et paye en ligne. Puis il reçoit sa lettre de transport électronique qui comporte un code barre à apposer sur son colis. Pour sa part, le transporteur est informé de la livraison qu'il doit réaliser. Sur le marché, La Poste et Chronopost ont également développé leur propre outil de commande en ligne.

À qui vous adressez-vous ?

Le marché français du colis de moins de 30 kilos représente 700 millions d'envois. Pour notre part nous sommes actifs sur un marché qui touche 200 millions d'objets. Nous nous adressons aux particuliers qui ont un colis à envoyer, comme les adeptes de sites de C to C comme eBay, lesquels représentent 30% de notre cible. Nous sommes également très présents auprès des TPE et PME, auprès des petits sites marchands, c'est-à-dire de tous les clients qui n'ont pas la volumétrie nécessaire pour avoir un poids de négociation suffisant auprès des sociétés de transport. Notre rôle est, in fine, de mettre en relation l'offre et la demande.

Vous misez également sur l'activité des points relais...

Oui, car il s'agit pour nous d'un axe fondamental de développement. Les quatre réseaux de points relais que sont Kiala, Distrihome (Adrexo), Altadis, et Sogep (PPR), représentent ensemble 16 000 points de retrait. À titre de comparaison, la France compte environ 17 000 bureaux de Poste. Les points relais sont donc des alternatives qui peuvent encore fortement se développer.

Quels sont vos objectifs pour 2008 ?

Nous souhaitons atteindre 500 000 visiteurs uniques par mois sur le site et plus de 500 commandes par jour. Par le biais de nos prix négociés, nous pouvons véritablement apporter une valeur ajoutée sur notre métier d'intermédiaire. En général, nous parvenons à négocier des tarifs remisés de 20 à 30%, variables selon les acteurs.

Mots clés : [Envoi moins cher \(1\)](#) | [Logistique \(7\)](#) | [Point relais \(1\)](#)

Martine FUXA

VENTE-UNIQUE .com

-30% à -50%

VENTE FLASH

7 jours seulement

identifiant :

Mot de passe :

[Devenir membre](#) | [Codes d'accès oubliés ?](#)

[Le site des directions](#)

[achats](#)

[Magazines](#)

Un tout nouveau site dédié aux **décisions achats**. Retrouvez vos dossiers thématiques, l'actualité quotidienne de votre métier, nos services... Inscrivez-vous et recevez notre newsletter Décision Achats.

www.decision-achats.fr



Accueil **Information** **Agenda** **Formation** **Prestataires** **Magazines**

Chercher dans les archives :

» Faire une

COMMENTAIRES

[Afficher / masquer les commentaires \[1\]](#)

[Déposer un commentaire](#)

Mots clés :

« et peuvent prendre : «
Plusieurs formes réglementées par un cahier des charges, établi par l'annonceur et la chaîne de télévision ou de radio Dans cette optique, l'U...

» Lire la suite
» Voir d'autres mots

Editialis **Nous contacter** **Informations légales** **Partenaires** **Conditions générales** **Selling Skills Seminar** **Open House HALIFAX** **Espace annonceurs**

Le site **e-commerce** est un site Editialis

Les sites Editialis : [Tout le marketing](#) | [Le site des managers commerciaux](#) | [La relation clients à distance](#) | [Décisions achats](#)

[Prestataires e-commerce](#) | [Recherches les plus fréquentes](#) | [Evaluer votre salaire](#) | [Régime des professions libérales](#)

Retrouvez ci-dessous les pages les plus consultées par les internautes le Mardi 19 Février 2008.

Actualités	Archives des magazines	Définitions du glossaire	Fiches de presse	Perfectionnement aux Techniques de vente
7up joue à cache-cache	L'iPhone se fait une beauté	Marketing direct (M.D.)	CAMIF Entreprises	Organisée par HALIFAX
Gulliver crée une plateforme pour l'e-commerce	Maximiles joue sur le terrain des études	Segmentation (du marché)	CHEQUE VOUCHER	PARIS du 26/03/2008 au 28/03/2008
Le portail AOL.fr se dote d'une nouvelle home page	Les solutions de paiement s'adaptent aux besoins	Marketing mix	MONDIAL RELAY	Marketing pour tous!
Le chiffre d'affaires de Weborama progresse de 25,3	Castorama	Magasin d'usine	Disneyland Resort Paris	Négociation
Le site de la Fnac fait peau neuve	Banques et fournisseurs de solutions de paiement courtisent les e-commerçants	Extension de gamme	Business	Formateurs occasionnels
			Altares	Vente aux grands comptes
			CASTORAMA France	Communication
			YVES ROCHER	

Régime des mots clés

Community Development

E-commerce Fidélisation

Google Internaute Internet

Lancement Site Liens

Sponsorisés Livraison **Luxe** Moteur

De Recherche Portail

Référencement Second Life Site

Événementiel Soldes Streaming Tag Tracking

Ventes Privées Vins Et Spiritueux **Web 2.0** Widget

- Gulliver crée une plateforme pour ...
» très bon prestataire !
- Nous nous servons de la plateforme d' e-mailing ...
Par FastViewer le 14/02/2008
- Avantageshopping.com veut réconcilier Web et ...
» excellentes économies
- Je suis allée sur le site : les réductions sont ...
Par juliebaldelli le 14/02/2008
- Une stratégie innovante pour vendre un ...
» intéressé
- je suis un investisseur et j'aimerais investir et ...
Par rider272 le 12/02/2008
- "Sur notre site, le panier moyen d'achat ...
» Très bon site
- Bonne relation et bon professionnalisme, j'ai ...
Par Cyril le 11/02/2008

- E-commerce: l'art de bien choisir sa solution de paiement**
» Consulter ce dossier thématique
- E-marketing : les vertus de l'affiliation**
» Consulter ce dossier thématique
- Référencement : quelle stratégie adopter?**
» Consulter ce dossier thématique
- Les études on line au service du e-commerce**
» Consulter ce dossier thématique

Parrainage audiovisuel
Soutien financier total ou partiel d'un annonceur à un