

PimPamPost, le service collaboratif de transport international de colis entre particuliers

Envoyer et transporter des colis à l'étranger peut parfois être une source de problèmes. PimPamPost vient révolutionner cela en proposant un service innovant en matière d'échange de colis entre particuliers. Via une application mobile, les particuliers peuvent choisir l'heure et le jour auxquels leur colis doit arriver à destination. Benjamin Chartoire, CEO et cofondateur, présente sa startup.

Fini les galères de colis qui n'arrivent pas à l'heure, ou que vous n'avez pas le temps d'aller chercher à [la Poste](#) ! [PimPamPost](#) propose une nouvelle manière de gérer ses envois et d'assurer le transport de son colis à l'international. Aussi bénéfique pour les utilisateurs que pour les livreurs, le concept est simple. Les particuliers n'ont qu'à se connecter sur l'application, créer une course en remplissant les informations importantes (date et lieu de réception, numéro du destinataire, etc.), décrire le contenu de colis et envoyer une photo puis payer directement depuis son smartphone. Le prix unique est fixé à 19,80 euros, quel que soit le poids du paquet, et la garantie de livraison est de trois jours ouvrés. Les livreurs, quant à eux, ont la liberté de choisir les courses qui leur conviennent, sont payés immédiatement sur smartphone à la réception et sont en contact direct avec les clients pour fixer les détails.

Quel est votre constat de départ ?

Le constat de départ est le suivant : le transport transfrontalier de colis en Europe est problématique. Il est trop cher : en Europe le prix d'un envoi cross-

border est en moyenne quatre fois plus élevé qu'un envoi domestique. Il n'est pas fiable : pas de suivi, pas de respect des délais, pertes de colis, dégradation, pas d'interlocuteur en cas de problème, défaut de responsabilité du à la chaîne de sous-traitance, etc. . Il impacte gravement l'environnement : plus de 4,2 milliards de colis/an sont transportés en Europe, principalement par avions et camions. Ce problème affecte les envois entre particuliers mais surtout les PME de la vente en ligne qui ont du mal à développer leurs activités à l'étranger. Dans plus de 80% des cas, un client qui rencontre une mauvaise expérience de livraison ne retournera jamais chez le vendeur, qui pourtant n'y est pour rien. Nous sommes donc face à une absurdité énorme : l'espace Schengen est un marché unique dans lequel perdurent des « frontières de transport ».

Quelle est votre solution ?

Notre solution est simple : améliorer l'expérience de livraison internationale pour les clients et les professionnels du e-commerce européens, par la création d'un service postal transfrontalier et collaboratif totalement standardisé (une catégorie de colis / un délai / un prix unique) fonctionnant sur une application mobile, permettant ainsi de réduire l'impact environnemental de la *supply chain* par l'optimisation des ressources mises en œuvre (transports) dans l'acheminement de colis.

Quel est votre business model ?

Phase 1 : Nous lançons le service auprès des particuliers et des usagers de plateformes de CtoC. Nous percevons une commission sur l'envoi de colis.
Phase 2 : Nous développons des partenariats avec des opérateurs de transport et de tourisme afin d'offrir à nos PIMERS (ceux qui transportent les colis pour PimPamPost) la possibilité d'acheter, avec les gains perçus pour leur livraison de colis, des produits ou services directement dans l'app. Par exemple, vous venez passer un week-end à Barcelone, vous transportez un colis, vous percevez de 15 à 45€ que vous pouvez utiliser pour acheter votre ticket de transport-retour, une nuitée d'hôtel ou vos entrées à la Sagrada Familia ou au Camp Nou.

Qui sont les fondateurs ?

Les fondateurs sont Benjamin et Guillaume, 34 ans, deux amis de plus de 15 ans qui se sont rencontrés sur les bancs de la fac de droit de Clermont-Ferrand. Tous deux ont le goût de l'aventure. L'un réalise deux Masters en gestion de projets internationaux puis s'engage dans la coopération internationale et l'action humanitaire d'urgence. L'autre monte un cabinet d'avocats d'affaires à Dubaï, après avoir terminé l'École du Barreau. Aujourd'hui nous opérons entre Dubaï, Barcelone et la France.

Pouvez-vous nous raconter votre plus belle anecdote de startuper ?

Ce n'est pas vraiment une anecdote de startuper, mais c'est une expérience qui a contribué à la naissance de l'idée. Il m'est arrivé un jour de recevoir à Barcelone un colis venant de mon Auvergne natale avec plus de trois semaines de retard. Dans le colis, un Saint-Nectaire, fromage bien connu chez nous pour la puissance de son caractère... Je vous laisse imaginer la tête de ma femme à l'ouverture de la boîte ! Nous avons appelé les services de déminage et fait évacuer le bâtiment !

Quelle a été votre plus grosse galère ?

La plus grosse galère fut de consolider une équipe forte au service du projet. Deux des personnes auxquelles nous souhaitions confier des postes clés n'ont pas pu poursuivre l'aventure et ont du quitter le navire en cours de route. Aujourd'hui les co-fondateurs restent très attentifs à l'engagement des personnes qui souhaitent contribuer au projet.

Recherchez-vous actuellement des fonds ?

Nous sommes en train de boucler une levée de fonds en FFF (45/50K) qui, ajoutée à l'apport des fondateurs, permettra de financer le lancement de nos activités sur l'axe pilote Paris-Barcelone durant les six prochains mois. Une fois la validation du service réalisée, nous chercherons à lever des fonds auprès de Business Angels afin d'ouvrir de nouvelles villes en Europe (Bruxelles, Milan, Amsterdam). Cette nouvelle levée de fonds devrait avoir lieu en septembre 2017.

Une actualité particulière à mettre en avant ?

- 15 avril 2017 : Lancement de l'application Android et de notre service sur l'axe Paris-Barcelone.
- 1er mai 2017 : Lancement de la version IOS. Promotion early adopters : les 130 premiers envois de colis sont au prix de 9,80 TTC.