

Coliback facilite le retour de colis issus du e-commerce

Logistique. Stéphane Gatel a imaginé une alternative postale aux consommateurs et entreprises pour le retour de leurs colis.

Devenir la référence dans le domaine de la prestation logistique sur le marché des retours e-commerce. C'est l'ambition de Stéphane Gatel, dirigeant fondateur de Coliback, qui a installé en 2011, sa start-up de trois salariés à Fontaines-sur-Saône. Positionnée sur un segment encore neuf, elle réalisait en 2012, un chiffre d'affaires de 100 000 euros. C'est, en fait, grâce à son expertise sur les problématiques logistiques et les systèmes d'information que cet ancien salarié de Vente Privée a imaginé un système permettant aux consommateurs de retourner leur colis aux frais de la boutique en ligne ou à ses propres frais mais en bénéficiant, dans ce cas, d'une réduction de 25 %, par l'intermédiaire du réseau de Relais Colis.

Plus qu'un simple retour

Le concept imaginé par Stéphane Gatel est simple : l'internaute crée son compte sur le site Coliback et sélectionne le site Internet sur lequel il a demandé un retour. Il suffit ensuite d'imprimer une étiquette de retour et de déposer son colis dans un relais Colis. Le paquet est alors réceptionné par Coliback, qui se



■ Stéphane Gatel. Photo J.B.

Carte d'identité

Nom
Coliback
Date de création
Mars 2011
Siège
32 quai Jean-Baptiste Simon, 69270 Fontaines-sur-Saône.
Cœur de métier
Gestion des retours de marchandises issues du

e-commerce.

Effectif

Trois salariés

Chiffre d'affaires

100 000 euros en 2012

Prévisionnel fin juin 2014 :

300 000 euros.

Clients

En C to B : particuliers et sites partenaires de vente en ligne au niveau national et prochainement au niveau international.

Site Internet

www.coliback.com

charge notamment d'effectuer les renvois groupés chez les sites marchands (Cdiscount, Fnac, Free etc.). « Un client satisfait est un client fidèle qui fera augmenter les ventes. Les e-marchands ont donc intérêt à offrir ce service », estime Stéphane Gatel. En traitant ainsi les retours dans ses propres entrepôts logistiques, Coliback facilite la vie des e-marchands et va plus loin encore : « Outre la simple prise en charge du colis, nous

vérifions l'état du contenu, classons les produits selon leur état, nature, marque etc. La marchandise peut ensuite être remise en vente par le site de e-commerce, ou envoyée vers d'autres canaux comme les soldeurs », détaille Stéphane Gatel. Pour se rémunérer, Coliback prélève une commission sur le transport et mise sur ses prestations : traitement, reconditionnement, revente des produits, recyclage etc.

Pour le moment, la TPE ne renvoie que vingt colis par mois mais elle espère atteindre l'équilibre rapidement, avec 1 000 colis mensuels. « Nous sommes en passe de travailler avec le site de discount high-tech 'Vente du diable' qui nous apportera 800 retours par mois ». En attendant et pour générer de la trésorerie, Coliback propose des prestations classiques de logistique (stockage, expédition etc.) pour les sites lyonnais 'Les Bretelles de Léon' et 'Macsid'. Grâce à ce marché qui représenterait un potentiel de 80 millions d'euros au niveau national, Coliback envisage d'atteindre d'ici trois ans les 1,5 million d'euros et recruter sept salariés d'ici 2015. Elle proposera bientôt des retours express, avec Chronorelais puis à l'international. Coliback pourrait aussi revendre elle-même les produits retournés via la place de marché lyonnaise Wizacha, en prélevant une commission de 10 % sur les produits vendus puis réexpédiés. Enfin, un tour de table devrait être engagé par les trois associés de Coliback, afin d'asseoir le développement de leur start-up. ■

Julia Beaumet

BUSINESSCENTER

Grand Lyon Sociétés



Votre succursale CITROËN Vénissieux regroupe l'ensemble du commerce B to B.

CITROËN BUSINESS CENTER vous fait profiter d'une équipe de 26 professionnels spécialisés, exclusivement dédiés aux sociétés, aux collectivités et aux administrations, pour la vente et la gestion de parcs automobiles.

Nos missions consistent à apporter une réponse complète et sur-mesure aux exigences de votre activité. Nous nous assurons que les produits et les services soient en adéquation avec les besoins du client. Nous apportons une solution globale en termes de véhicules, de services et de TCO.

Nos avantages :

- Une équipe de vente professionnelle spécialisée dans le B to B.
- La gestion de livraison en Rhône-Alpes et dans le reste de la France.
- La capacité de gérer des flottes de 10 à plus de 2 000 véhicules.

Nos références :

- Plus de 4 000 commandes enregistrées en 2012.
- Plus de 2 000 dossiers de financement de location longue durée en 2012.



NOUVEAUX CITROËN C4 PICASSO & GRAND C4 PICASSO

Venez découvrir notre gamme Business avec 2 niveaux de finition, Un coût d'utilisation (TCO) parmi les plus bas, Le « Best in Class » en émission de CO₂ (98g)



CITROËN BUSINESS CENTER

2-6 Rue des Frères Bertrand
69200 VENISSIEUX

Tél : 04 78 77 39 00 – grand-lyon-societes@citroen-retail.fr