

Kol, un acteur de moins dans l'explosif marché du quick commerce

Créée en 2015, la startup de livraison ultra-rapide ferme son service dédié aux particuliers, après avoir été placée en redressement judiciaire en décembre dernier.

Temps de lecture : minute

24 janvier 2022

" Après 6 années passées à vous déguster les meilleurs produits pour vos apéros, vos dîners et vos soirées festives... Après 2190 jours à trinquer à vos côtés, Kol ferme son service de livraison aux particuliers dès le 19 janvier 2022 ", annonce succinctement Kol, la startup du quick commerce créée en 2015, sur son site internet.

La jeune pousse dont la promesse était de livrer les courses et repas en 20 minutes aux particuliers avait engagé, début décembre 2021, une procédure de redressement judiciaire auprès du tribunal de commerce de Bobigny. Si les potentiels repreneurs et investisseurs avaient jusqu'au 5 janvier pour déposer une offre, cette initiative s'est soldée par un échec, car la startup n'a reçu aucune proposition.

Une concurrence féroce

Si avec six années d'existence, la société faisait office de précurseur sur le marché français du quick commerce, elle n'a pas réussi à tenir bon face à l'arrivée de concurrents étrangers, comme les allemands Gorillas et Flink ou le turc Getir, mais aussi à la naissance d'autres entreprises françaises, comme Cajoo, dopées par d'importantes levées de fonds, de solides

partenariats et des campagnes de marketing et de communication massives. Résultat, selon un sondage Yougov de décembre 2021, seulement 2% des consommateurs connaissaient Kol (contre 13% pour Frichti et 8% pour Gorillas).

Après un premier tour de table de 6 millions d'euros en février 2021, Cajoo a par exemple annoncé en septembre dernier une deuxième levée de fonds de 34 millions d'euros, auquel a participé Carrefour, pour lancer Carrefour Sprint, un service de livraison rapide proposant 2000 produits, en partenariat avec la startup.



À lire aussi

Le quick commerce, un mode de consommation de jeunes Parisiens huppés ?

" Nous avons lancé en avril-mai 2021 notre processus de levée de fonds pour lever 30 millions d'euros, expliquait Baptiste Guez à LSA en décembre dernier. Nous avons eu des discussions avec des concurrents pour qu'ils nous rachètent, mais elles n'ont pas abouti. Rapidement après, d'autres concurrents ont annoncé des levées de fonds très importantes.

Quand ils lèvent 250 millions d'euros, ça refroidit les investisseurs, qui se disent que la compétition est trop rude ".

Kol est donc la première à jeter l'éponge. Mais il y a fort à parier que d'autres jeunes pousses du secteur suivront son chemin ou se feront racheter par plus grosses qu'elles dans un marché ultra-concurrentiel dopé par les levées de fonds plus importantes les unes que les autres et en guerre pour capter un maximum de parts de marché.

Article écrit par Heloïse Pons