

PickMe lève 3,5 millions d'euros pour éviter les échecs de livraisons

25% du coût du transport se concentre sur le dernier kilomètre. Notamment parce que les échecs de livraison sont nombreux et coûtent une fortune aux transporteurs. Pour éviter ces pertes, PickMe a créé un réseau de voisins-relais, pour récupérer les colis des personnes absentes. Pour consolider sa présence en France, elle réalise sa seconde levée de fonds.

Temps de lecture : minute

7 décembre 2022

800 millions d'euros, c'est le montant des pertes engendrées par les échecs de livraison. Cela concerne 30 % des trajets des livreurs, qui se retrouvent face à des logements vides. Pour éviter ce problème, PickMe a créé une plateforme et un réseau de voisins-relais : " *C'est un système de market place, on recrute une communauté de voisins qui acceptent de recevoir des colis, ils mettent en ligne leur agenda et les personnes qui attendent de recevoir un colis peuvent choisir un voisin selon sa localisation, sa disponibilité et sa note* ", détaille Jessie Toulcanon, cofondatrice aux côtés de Samuel Rousseau et Florian Dufour-Rives.

Cette ancienne directrice e-commerce dans le retail a rapidement fait le constat que le dernier kilomètre était ce qui coûtait le plus cher aux e-commerçants et aux transporteurs. " *Cela représente 25 % du coût du transport* ", assure-t-elle. Avec cette promesse d'économie, PickMe a donc convaincu plusieurs grands noms du transport et de la logistique, tels que DHL, Geodis, Colissimo ou GLS. Et pour inciter le particulier à rejoindre la communauté de voisins-relais, la plateforme propose un

dédommagement " *jusqu'à 1 euros par colis* ". Les voisins sont ainsi rétribués sous forme de cagnotte et gagnent en moyenne 50 à 200 euros par mois.

Tripler ses effectifs en deux ans

La société, qui avait déjà levé 1 million d'euros en 2021 pour recruter et impulser une stratégie marketing afin de construire sa communauté, annonce désormais une seconde levée de fonds. Cette fois, elle boucle un tour de table de 3,5 millions d'euros mené par OneRagtime, suivie de son investisseur historique Founders Future ainsi que de FrenchFounders, Kima Ventures et de Business Angels stratégiques. L'objectif : tripler ses effectifs en recrutant 25 personnes d'ici deux ans pour renforcer son pôle tech. " *Nous employons aujourd'hui 12 salariés. Sur l'application, l'intégration des transporteurs est très lourde et nécessite différentes compétences* ", souligne la dirigeante.

Un marché en croissance de 15 % par an

La société, qui vient d'atteindre 200.000 colis en 2022 - soit deux fois plus qu'il y a un an - envisage, grâce à cela, de consolider sa présence en France. L'idée : démocratiser le réseau des voisins-relais, au même titre que celui des points-relais. " *Nous voulons aller chercher tous les transporteurs du marché. Et à chaque fois qu'un internaute commande en ligne, on veut lui proposer de recevoir son colis chez un voisin* ", insiste Jessie Toulcanon.

D'autant que le marché du e-commerce est en plein essor, avec une croissance de 15 % par an. Selon les estimations, plus de 30 milliards de colis transiteront à travers toute l'Europe d'ici 3 ans. Dans ce contexte, Pickme ambitionne un déploiement à l'international à horizon 2025, en commençant par l'Europe. " *La prochaine fois que nous lèverons des fonds, nous ciblerons les pays limitrophes comme la Belgique, l'Italie ou*

l'Espagne, où ce type de service est très demandé ".



À lire aussi

Sur le marché de la livraison de courses rapides, l'inflation rebat les cartes

Article écrit par Jeromine Doux