

Vous voulez réduire le prix de vos billets de train ? La solution de cette startup

Pour diminuer l'empreinte carbone associée aux livraisons de colis, WePost! crée des matchs entre voyageurs, désireux de faire des économies dans un contexte inflationniste, et e-commerçants ou particuliers.

Temps de lecture : minute

11 avril 2024

Le problème : pour sa rapidité, son aspect pratique, son confort, la sécurité et la tranquillité qu'il offre, ainsi que son caractère écologique, le train serait de plus en plus plébiscité par les Français. Pour autant, une récente enquête Toluna Harris Interactive pour Réseau Action Climat a récemment révélé une ambivalence au sujet de ce transport en commun, notamment du fait de son coût. Seule une courte majorité de Français (6 sur 10) le trouve économique par rapport à d'autres transports et 1 Français sur 2 estime que les tarifs des billets ont augmenté au cours des 3 dernières années.

La solution : le BlaBlaCar des colis

Fondée fin 2020 par Sophie Brette et Bruno Hameurt, [la startup WePost!](#) propose aux voyageurs qui optent pour le train de rendre service aux particuliers et aux e-commerçants en livrant leurs colis. Ce service permet non seulement de rentabiliser une partie du billet de train, mais également de contribuer à un modèle de livraison éco-responsable. « *Le COVID-19 a entraîné une intensification de l'activité e-commerce et, par conséquent, des expéditions. De nombreux colis étaient livrés par le biais*

de solutions très polluantes, telles qu'Amazon : la préoccupation principale des consommateurs étant la rapidité. Et le phénomène ne montre aucun signe d'essoufflement. Chaque année, le volume des expéditions augmente en moyenne de 15 %. Aujourd'hui, 30 % des émissions de gaz à effet de serre sont attribuées au secteur des transports dont 95 % du fait de la voiture et des camions », explique Sophie Brette.

Le fonctionnement de WePost! est simple : les personnes souhaitant envoyer un colis ou les voyageurs désireux de diminuer le coût de leur trajet peuvent se rendre sur le site ou l'application de la startup. Ils renseignent alors quelques informations telles que le jour et l'heure de livraison, les gares de départ et d'arrivée, ainsi que le poids du colis. Sur cette base, l'algorithme de la plateforme trouve des correspondances entre les voyageurs et les expéditeurs, permettant ainsi de mutualiser les déplacements et de rendre le service de livraison plus économique et écologique. Pour convenir aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers, WePost! a mis en place des points relais aux abords des gares et dans les hôtels.

« Le voyageur propose son trajet et reçoit une notification lorsqu'un colis est à récupérer en point relais. Il accepte la course, le transporte et le dépose en point relais une fois arrivé à destination. De particulier à particulier, la remise peut se faire en main propre », détaille Sophie Brette.

WePost! directement proposé sur l'appli SNCF Connect

La solution collaborative plaît particulièrement aux étudiants. *« Au lancement de la plateforme, ils ont été les premiers à adhérer. Ils comprennent les enjeux. Ils sont nés avec les solutions collaboratives à l'instar de Blablacar ou Airbnb, c'est instinctif pour eux. Par ailleurs,*

d'après l'Observatoire de la vie étudiante, 44,9 % d'entre eux ne rentreraient pas chez leur parents de l'année parce qu'ils n'ont pas les moyens de se payer un billet de train. Chaque transport de colis leur permet d'obtenir par virement une rémunération allant de 10 à 20 euros. C'est impactant », explique la cofondatrice de WePost!.

Si en 2023, la jeune pousse a ainsi permis à 30.000 colis d'être livrés de manière plus écologique et économique, elle entend multiplier ce nombre par 5 d'ici à décembre prochain. *« Nous ouvrons notre service pour les commerçants à de nouvelles villes. Notre objectif étant d'atteindre de 150 à 200.000 colis transportés d'ici la fin d'année. La communauté grandit et les matchs se développent à mesure que les e-commerçants qui s'inscrivent dans une démarche éco-responsable nous identifient comme une solution. Nous sommes en pleine croissance », se réjouit la cofondatrice de WePost!.*

« Un premier partenariat avec SNCF Connect nous a par ailleurs permis de voir notre solution proposée directement aux voyageurs sur l'application de la compagnie ferroviaire et cette opération a vocation à se répéter plusieurs fois cette année. »

Pour accompagner son développement, la startup réalise actuellement une levée de fonds.



À lire aussi

La Tournée lève 4,5 millions d'euros pour démocratiser la livraison de produits consignés



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Astrid Briant