



Comment FretBay et MyBoxMan rationalisent le transport



Challenges - Comment est née l'idée de FretBay?

Areeba Rehman - Je cherchais un déménageur et je me suis aperçue que c'était fastidieux. En parallèle, je mettais mes articles volumineux sur eBay, et malgré les prix très bas, les ventes étaient annulées car le coût du transport était bien supérieur à celui de l'article. Je suis tombée sur une étude révélant que 25 % des camions roulent à vide en France et 50 % à moitié remplis.

Comment fonctionne votre plateforme?

J'ai eu l'idée d'une plateforme Web où les transporteurs proposent leur capacité disponible. Le client n'a qu'à déposer une demande de devis.

Puis il est contacté par plusieurs entreprises, avec des prix en moyenne inférieurs de 40 % au marché. Nous nous rémunérons avec une commission variable de 17 à 21 % qui s'ajoute au devis. FretBay est rentable depuis deux ans.

Pourquoi avoir ensuite créé, en 2016, MyBoxMan?

Pour compenser la saisonnalité : il y a plus de déménagements au printemps et à l'automne. Ensuite, de nombreux commerçants nous demandaient un service de livraison. Nous avons décidé de profiter des trajets quotidiens réguliers, tels que maison-travail ou école, qui représentent 80 % des déplacements, pour permettre aux commerçants comme Franprix, Monoprix ou bientôt Biocoop de livrer leurs clients sur le dernier kilomètre.

Qui sont vos coursiers?

Des autoentrepreneurs, des femmes au foyer, des demandeurs d'emploi ou même des transporteurs de Fret-Bay. Ils rentabilisent leurs trajets réalisés à pieds, à vélo, en voiture, en camion. Ils sont vérifiés, formés, notés. L'activité n'est pas encore rentable. Mais nous avons une avance technologique.

Quelles sont vos forces?

Nous avons onze ans d'expérience. Notre chiffre d'affaires, de plus de 5 millions d'euros, dont 20

% en Europe, suit une croissance à deux chiffres. Notre force, c'est notre réseau de déménageurs et transporteurs. Nous sommes les seuls à avoir une couverture nationale avec MyBoxMan et européenne avec FretBay. Notre service client travaille dur. Nous enquêtons sur chaque avis négatif. S'il est justifié, nous sensibilisons le transporteur. Sinon, au bout de trois avis négatifs injustifiés, nous le radions.

Allez-vous lever des fonds?

Nous avons levé 430.000 euros en 2013. Nous ne le referons que si c'est vraiment nécessaire. Aujourd'hui, je suis majoritaire. Starquest possède 20 % du capital, nos business angels, 5 %, et les trois cofondateurs, 75 %.

Quel sera votre rôle au G 20 des jeunes entrepreneurs?

J'ai été nommée sherpa, c'est-à-dire ambassadrice, avec Philippe Mouillard, par **Citizen entrepreneurs**. Je pars les 16 et 17 mai à Fukuoka, au Japon, avec une trentaine d'entrepreneurs français, et je devrais revenir avec des recommandations pour le gouvernement.

Quel est votre rêve de croissance?

Devenir le réflexe incontournable de toute personne qui veut un service de transport ou déménagement, en contribuant à l'écologie.