

Imprimer | Retour

START-UP

Timbreos, la start-up qui affranchit de la corvée des cartes postales

Par Marion PERROUD, 23/08/2013

Avec Timbreos.com, finie la banale carte postale. La start-up propose de personnaliser, d'imprimer et d'expédier en moins de 24 h des cartes en quelques clics. À l'origine du projet, Quentin Laurent, 24 ans, qui a bénéficié de l'appui de la cellule d'essaimage "Schneider initiatives entrepreneurs".

Elle représente le rendez-vous incontournable des vacances : la sempiternelle carte postale. Si certains se délectent à y esquisser leurs plus beaux souvenirs de voyages, d'autres la considèrent au contraire comme une corvée laborieuse et coûteuse.

Quentin Laurent, jeune entrepreneur de 24 ans, fait partie de cette seconde catégorie de personnes. Lui qui n'éprouve déjà aucun plaisir à écrire, n'a jamais trouvé son compte dans les modèles "standard" de cartes postales proposés en magasins. Sans compter le temps perdu à chercher des timbres et des boîtes aux lettres - qui plus est à l'étranger.

C'est ainsi qu'est née l'idée de proposer un nouveau service personnalisé pour les vacanciers en quête d'originalité et surtout de simplicité. Depuis mars dernier, il a créé [Timbreos](#), **une start-up qui se charge de concevoir, d'imprimer et d'expédier en moins de 24 h des cartes postales personnalisées en quelques clics.**

La seule préoccupation du client : sélectionner une ou plusieurs de ses photos et entrer le message selon la typographie et la couleur de son choix. **La start-up se charge ensuite de toute la logistique** pour des tarifs allant de 1,99 à 3,49 € la carte, selon le nombre de volets et de photos.

Chaque carte est affranchie avec un timbre de collection. Le client ayant la possibilité de payer ses missives à l'unité ou d'opter pour un "pack" prépayé. "Afin d'assurer le meilleur service tant du point de vue de la réactivité que de la qualité des cartes, l'impression est intégralement internalisée", précise Quentin Laurent.

Essaimée par Schneider Electric

S'il est seul à gérer sa société, le jeune homme a su déjà bien s'entourer. Outre des subventions et aides publiques, il a notamment reçu 8 000 € de [Schneider Electric](#), son dernier employeur, dans le cadre de [la cellule d'essaimage "Schneider initiatives entrepreneurs"](#), destinée à soutenir les projets entrepreneuriaux des salariés du groupe. Après avoir réuni au total 44 k€, le site [Timbreos.com](#) est officiellement lancé début juillet. " En moins de deux mois, Timbreos a produit et expédié au moins **350 cartes postales pour un panier moyen de 10 € environ** ", annonce-t-il.



Quentin Laurent, fondateur de Timbreos

L'entrepreneur ne compte pas s'arrêter là. Conscient de la saisonnalité de son marché, il entend bien sécuriser son activité. Afin de booster la production, il vient notamment de nouer un partenariat avec... un de ses concurrents ! **Le jeune dirigeant a proposé ses**

services au site HappyMamie.com, spécialisé dans l'envoi mensuel de cartes personnalisées aux mamies. Son culot paye : il se charge désormais de l'intégralité des impressions de son nouveau partenaire.

Cartes de voeux, mot de remerciement, carte magnétique à poser sur le frigo... Il entend également rapidement étayer son offre. Si la principale cible de la start-up est le segment des particuliers, Quentin Laurent travaille aussi au **développement de son offre dédiée aux entreprises** et professionnels (ex : invitations, carte de remerciement à un fournisseur...).

Bientôt une appli mobile

D'ici quelques mois, il compte par ailleurs nouer des **partenariats avec des campings** ou des organisations touristiques. "L'idée serait de déployer sur leurs sites des bornes ou un espace dédié, accessibles aux vacanciers, et capables de prendre leurs commandes."

Pour l'heure, c'est le lancement d'ici octobre prochain, de l'application pour smartphone et tablette qui est la priorité du jeune homme.

L'objectif d'ici un an : avoir commercialisé au moins 6 000 cartes (ce qui représenterait environ 12 k€ de chiffre d'affaires) ; au moins 15 000 d'ici deux ans (30 k€ de CA).

"Je n'ai rien à perdre, à part peut-être ma fierté", plaisante l'entrepreneur, tout sauf timbré.

Carte d'identité - Timbreos

Activité : vente à distance et envoi de cartes postales personnalisées

Ville : Nantes (Loire-Atlantique)

Date de création : mars 2013

Forme juridique : SARL unipersonnelle

Dirigeant : Quentin Laurent, 24 ans

Effectif : 1 personne

Mots clés : [Personnalisation](#) | [Vacances](#) | [Start-up](#)

A LIRE AUSSI SUR LE THÈME « START-UP »