

TUT TUT, LA START-UP SUR LA ROUTE DU SUCCÈS

Une véritable success-story. Lancée en 2021, l'application Tut Tut cartonne dans toute la France avec son concept novateur de cotransportage. Rencontre avec son fondateur Vincent Chabbert, 33 ans, qui a installé sa start-up en zone de Courtine.

T Brice Théate
P Grégory Quittard



▲ En 2025, Tut Tut veut s'étendre hors de nos frontières en s'implantant chez nos voisins francophones (Belgique, Suisse)

Et si vous arrondissiez vos fins de mois en profitant de vos trajets en voiture pour livrer des colis ? C'est ce que propose Tut Tut, une application mobile à l'utilisation simple comme bonjour. « Il suffit de la télécharger, d'indiquer votre lieu d'habitation, votre type de véhicule (deux-roues, voiture, SUV/break, utilitaire), vos trajets du quotidien dans un rayon de 0 à 30 km (pour aller au travail, récupérer vos enfants à l'école, vos courses au drive...) et Tut Tut vous propose de récupérer un colis sur votre trajet afin de le déposer chez un particulier », explique Vincent Chabbert. Pour la personne qui passe commande, c'est l'assurance d'être livrée en moins de deux heures. Le transporteur gagne, quant à lui, entre 5 et 30 € en fonction du colis et de la distance. « Nous proposons du cotransportage comme BlablaCar fait du covoiturage ! » résume Vincent Chabbert. Tut Tut prend une commission de 30 à 50 % sur chaque livraison. La start-up avignonnaise a noué des partenariats avec 2 300 enseignes de grande distribution (Intermarché, Carrefour, Leclerc, Auchan, U...) et spécialisées (Weldom, Mr Bricolage, Alinéa, Centrakor...) à travers l'Hexagone. « Quand une personne effectue des achats sur le site d'un partenaire et qu'elle opte pour la livraison en ligne, c'est un Tut Tut qui est déclenché. » Et depuis peu, l'appli s'est ouverte aux livraisons entre particuliers.

Économie collaborative et responsable

Tut Tut compte 180 000 transporteurs. « Que des particuliers, le but n'est pas d'en faire un métier : l'algorithme limite le nombre de livraisons proposées ; nous restons dans le cadre de l'économie collaborative », insiste Vincent Chabbert qui loue par ailleurs les vertus écolo de son appli : « Utiliser les véhicules déjà en circulation pour effectuer des livraisons permet de faire baisser le nombre de véhicules sur les routes et donc les émissions de gaz à effet de serre. » Si aujourd'hui Tut Tut connaît une croissance soutenue, les débuts furent difficiles : « J'ai quitté mon poste de directeur des opérations chez Accor pour créer Tut Tut. J'ai hypothéqué ma maison, emprunté de l'argent... et la première année, on a fait 19 000 € de chiffre d'affaires ! Développer son entreprise nécessite de se mettre en insécurité. J'ai toujours cru en mon idée et je n'ai jamais baissé les bras. Le jeu en valait la chandelle ! » ▲

8 millions d'€ de chiffre d'affaires

99,3 % de livraisons réussies

45 salariés