

COLIPAYS, la success story de Frédéric Faby

Société par actions simplifiée, Colipays, cotée en Bourse depuis 2010, est née et s'est développée à Sainte-Marie dans la zone aéroportuaire, ZAE Pierre Lagourgue avec à sa tête, son pdg incontournable, Frédéric Faby. Un homme de poigne qui a permis à sa société de devenir le plus gros exportateur de la Réunion de produits frais.

Créée le 1er décembre 1991, Colipays, «souvent copiée mais jamais égalée», est aujourd'hui leader dans les prestations d'expédition de colis de produits locaux avec un CA oscillant entre 5 à 10 millions d'euros sur ces cinq dernières années, possède le site d'e-business le plus actif de la zone, et, est cotée en Bourse sur le Marché Libre depuis le 1er décembre 2010 « ce qui a permis à la société de financer sa croissance nationale et internationale », souligne son président directeur général, Frédéric Faby. Entretien...

D'où venez-vous M. Frédéric Faby ?

« J'ai débarqué à la Réunion il y a 25 ans. Je suis originaire de Marseille. Sur l'île, on retrouve un peu du Sud de la France, le soleil, la gentillesse des gens... Quoiqu'ici, il y a encore plus de soleil et les gens sont encore plus gentils.

Cela fait plus de 20 ans que Colipays existe...

Avant Colipays, on a commencé par une activité d'exportation de fruit durant un an et cela a été le développement et la spécialisation de notre société telle qu'on la connaît. Mais notre société qui symbolise l'innovation est toujours en développement. On a souvent été précurseur dans beaucoup de domaines. On est une société souvent copiée mais jamais égalée. Aujourd'hui, Colipays se développe en Asie et dans la zone à Maurice.

Spécialisés dans l'expédition de produits locaux, lequel est le plus demandé ?

Colipays aujourd'hui, c'est une trentaine de colis avec les meilleurs produits de la Réunion en passant par les fruits, ananas, fruits de la passion et surtout le fameux letchi de Bras-Canot. Au travers l'exportation des letchis, on donne le top départ de la saison. L'or rouge de la Réunion a été le véritable moteur de Colipays.



Le letchi, un produit très fragile à exporter...

Tout à fait. On a réussi à mettre au point il y a une dizaine d'années de cela, un concept d'emballage qui permet au fruit de se conserver naturellement plus de quinze jours en métropole au frais. Ce qui donne la possibilité aux gens de commander bien en avant lors de la période de fêtes afin d'éviter les embouteillages à Noël et au jour de l'An.

« La société vient de développer un nouveau site de vente reunionplantes.com »

Vous avez développé votre concept aux fleurs...

A côté des fruits, nous avons effectivement la gamme de fleurs, les plantes tropicales, les orchidées, les anthuriums et cette année, la société vient de développer un nouveau site de vente reunionplantes.com. L'ouverture est prévue le 9 juin et il donne la possibilité aux personnes de se faire livrer des plantes de la

Colipays en chiffres

1ère société exportatrice de Sainte-Marie, créée le 1er décembre 1991 et cotée en Bourse depuis décembre 2010, Colipays c'est :

- + de 100 000 colis péi par an
- 600 tonnes de produits exportés par an
- 30 partenariats grâce au concept Colipays
- 1 000 emplois induits créés grâce à l'activité
- Une trentaine de produits proposés



Le letchi de Bras-Canot, « l'or rouge de la Réunion », a fait la réputation de la société.

Colipays, ses employés et son Pdg, Frédéric Faby, de noir vêtu (au centre aux côtés de Vanille M'Doihoma), également fidèle partenaire de Miss Réunion.

Réunion, des pieds à planter de combava, citron galet, piment oiseau, flamboyant ou encore, palmier du voyageur. On est dans cet univers là.

Pensez-vous vous diversifier ?

On a pas mal de projets autour de l'activité Colipays, pas mal de sites marchands qui sont en route. Mais tout tourne autour de notre principale activité. Depuis deux ans, on a créé une gamme de colis à partir de 39 euros avec l'essentiel des meilleurs produits locaux de deux à trois kilos et qui marche de tonnerre de dieu.

Votre livraison doit être assurée dans un délai de 48 heures en métropole,

réussissez-vous à chaque fois ?

On peut compter sur toute la fiabilité et l'organisation de la société parce qu'au matin quand on démarre, on ne sait pas combien de colis on devra préparer au cours de la journée et faire partir mais ce que l'on sait, c'est que tout devra partir le soir même. On a donc un réseau d'approvisionnement, une vitesse d'exécution, une logistique et une administration qui font que Colipays est une véritable horlogerie dans la distribution.

Enfin, quel est l'adage qui vous sied le plus ?

Au plus je travaille, au plus j'ai de la chance ».