



KOKOON PACKAGING

www.kokoon-packaging.com

LIVRE BLANC

Distribuer ColomPac®

Une gamme d'emballages d'expédition à forte valeur ajoutée et à fort taux de réachat, pour développer votre offre auprès de vos clients

Guide Kokoon Packaging, Service Partner ColomPac® pour la France, à destination des distributeurs de produits d'emballage et d'expédition.



Gamme complète

13 familles, du courrier au colis



Réachat

Des consommables commandés en continu



Valeur ajoutée

Cinq caractéristiques qui se vendent



Partenaire

Catalogue, outils et accompagnement

Sommaire

Introduction : une gamme pensée pour être revendue

1. Pourquoi ColomPac® se vend

2. Une gamme complète, du courrier au colis

3. Quel client, quelle référence ?

4. Un produit de réachat

5. Des services qui augmentent la valeur de chaque vente

6. Vos outils de vente

7. Devenir distributeur ColomPac®

8. Questions fréquentes

9. Contact

Introduction : une gamme pensée pour être revendue

Vos clients expédient tous les jours : boutiques en ligne, éditeurs, entreprises, artisans, services courrier. Ils ont besoin d'emballages fiables, disponibles, faciles à monter, qu'ils commandent régulièrement.

Kokoon Packaging est **Service Partner ColomPac® pour la France**. Nous recherchons des distributeurs qui souhaitent proposer à leurs clients une gamme innovante, à forte valeur ajoutée et à fort taux de réachat. La gamme ColomPac® rencontre déjà un grand succès auprès des utilisateurs en Europe.

Ce livre blanc s'adresse à vous, distributeur. Il présente ce qui fait vendre ColomPac®, l'étendue de la gamme, les clients à qui la proposer et la façon dont nous accompagnons nos partenaires.

Ce que vous trouverez dans ce guide

Les cinq caractéristiques qui différencient ColomPac®, la gamme complète en 13 familles, une grille « quel client, quelle référence », l'argument du réachat, les services complémentaires, vos outils de vente et les étapes pour devenir distributeur.

1. Pourquoi ColomPac® se vend

Un distributeur ne vend pas seulement un carton : il vend une solution à un problème de son client. ColomPac® apporte cinq réponses concrètes, faciles à expliquer et à démontrer.

Caractéristique	Ce que votre client y gagne	Votre argument de vente
Carton très rigide	Une tenue du colis en transport, en stockage et en manutention	« Vos colis arrivent intacts, même en flux automatisé. »
FSC® et 70 % de fibres recyclées	Un emballage aligné sur ses engagements environnementaux	« L'argument éco-responsable est imprimé sur le colis lui-même. Une qualité supérieure. »
Bande autoadhésive	Plus de scotch : un consommable et un geste en moins	« Un gain de temps à chaque colis, et une fermeture nette. »
Fond préformé	Une mise en volume d'un seul geste	« Vos préparateurs montent plus de colis à l'heure. »
Ouverture rapide	Une bande d'arrachage, sans outil	« Le destinataire ouvre proprement, sans abîmer l'emballage. »

Un argument qui se démontre : la fermeture autocollante et le fond préformé se comprennent en quelques secondes, échantillon en main. C'est souvent la démonstration qui déclenche la première commande.

2. Une gamme complète, du courrier au colis

Avec ColomPac®, un distributeur couvre l'essentiel des besoins d'expédition de ses clients avec une seule gamme et un seul interlocuteur. Le catalogue en ligne sur kokoon-packaging.com s'organise en 13 familles.

Famille	Usages principaux
Pochettes d'expédition (CP 010, CP 012, CP 015/017, CP 040/042)	Documents, objets plats, petites pièces, supports de données
Étuis d'expédition (CP 020, CP 030, CP 037, étuis classeurs)	Livres, catalogues, classeurs, produits plats et épais
Boîtes postales	Envois courants, petits colis
Cartons à fond automatique (CP 151, CP 080)	Préparation de commandes rapide en e-commerce
Eurobox à fond automatique (CP 154)	Colis aux formats normalisés
Cartons à hauteur variable	Produits de tailles différentes, réduction du vide et du calage
Boîtes à fonction retour (CP 069 Return®)	Mode, textile, accessoires : retour dans le même emballage
Fashion box	Vêtements et accessoires
Tubes carrés et trapèze	Affiches, plans, produits longs
Carton bouteille	Vins et spiritueux
Boîte imprimeur	Documents imprimés, ramettes
Calage et carton ordinateur	Produits fragiles et matériel informatique
Emballage cadeaux	Coffrets, offres saisonnières



Une gamme complète pour un expéditeur de livres.



Une gamme déclinée pour une marque d'articles de sport.

Le **catalogue ColomPac® 2026** présente l'ensemble des références. Il se feuillette en ligne depuis la page d'accueil de kokoon-packaging.com, et nous pouvons vous le transmettre pour vos propres équipes commerciales.

3. Quel client, quelle référence ?

Pour vos commerciaux, voici une grille de lecture simple : à chaque profil de client, les familles à lui présenter en premier.

Votre client	Ce qu'il cherche	À lui proposer
E-commerçant	Préparer vite, colis à son image, retours simples	Cartons à fond automatique, hauteur variable, boîtes à fonction retour
Éditeur, libraire	Protéger les angles, expédier à l'unité	Étuis d'expédition CP 020, CP 030, CP 037, pochettes d'expédition
Entreprise, administration	Envois de documents en toute sécurité	Pochettes d'expédition, étuis classeurs, boîtes postales
Marque de mode	Présentation soignée, retours	Fashion box, boîtes à fonction retour
Caviste, domaine viticole	Expédier des bouteilles en sécurité	Carton bouteille
Imprimeur, reprographe	Livrer des documents imprimés	Boîte imprimeur, tubes
Revendeur informatique	Protéger du matériel fragile	Carton ordinateur, calage



Emballage ColomPac® CP 181 pour bouteilles de vin.



Emballage à hauteur variable pour un distributeur d'articles de sport.

4. Un produit de réachat

L'emballage d'expédition est un consommable. Un client qui a adopté une référence ColomPac® la recommande au rythme de ses envois, souvent tout au long de l'année, avec parfois des pics en fin d'année et lors des temps forts de son activité.

Pour un distributeur, cela veut dire :

- **un chiffre d'affaires récurrent**, construit commande après commande ;
- **une relation suivie** avec le client, qui revient vers vous pour ses besoins d'expédition ;

- **des ventes additionnelles potentielles** : le client qui commande des cartons à fond automatique peut aussi avoir besoin de pochettes, d'étuis ou de boîtes retour ;
- **une fidélisation par l'usage** : une fois les process de préparation calés sur un format, le client garde sa référence.

5. Des services qui augmentent la valeur de chaque vente

Au-delà du catalogue, Kokoon Packaging permet à ses distributeurs de répondre aux demandes plus spécifiques de leurs clients.

La personnalisation petite série. Impression flexographique une couleur sur les pochettes et étuis d'expédition ColomPac®, accessible dès 100 pièces, avec un délai maximum de 3 semaines de la commande à la livraison. Idéal pour les jeunes marques, les boutiques en ligne ou les opérations ponctuelles.

La personnalisation sur mesure. Pour les projets plus ambitieux : impression intérieure et extérieure, offset, calage, formats adaptés. Notre livre blanc « [Personnaliser le packaging](#) » et ses 47 réalisations en donnent un large aperçu.



Impression offset et flexographie.

Une boîte d'expédition aux couleurs de la marque.

6. Vos outils de vente

Un distributeur vend mieux quand il est bien équipé. Kokoon Packaging met à votre disposition :

- **le catalogue ColomPac® 2026**, consultable en ligne et à transmettre à vos clients ;
- **les fiches produits** de plus de 150 références sur kokoon-packaging.com, avec dimensions et visuels ;
- **le livre blanc** « [Personnaliser le packaging](#) » et ses 47 réalisations, pour illustrer ce que vos clients peuvent obtenir ;
- **ce guide**, que vous pouvez partager avec vos équipes commerciales ;
- **l'équipe Kokoon Packaging**, à votre écoute pour vos questions, vos devis et vos projets spécifiques.

7. Devenir distributeur ColomPac®

Comment ça se passe ?

1. Vous remplissez le formulaire « Distributeur » sur kokoon-packaging.com
2. Nous échangeons sur votre activité, vos clients et vos besoins
3. Nous ouvrons votre compte et vous communiquons vos conditions distributeur
4. Vous recevez vos outils de vente et passez vos premières commandes

kokoon-packaging.com, rubrique Distributeur

8. Questions fréquentes

Qui peut devenir distributeur ? Toute entreprise qui distribue auprès de professionnels : distributeurs d'emballages, fournisseurs, grossistes en papeterie et fournitures de bureau.

Quelles sont les conditions ? Elles vous sont communiquées à l'ouverture de votre compte distributeur.

La gamme est-elle disponible en France ? Oui. Kokoon Packaging est Service Partner ColomPac® pour la France.

Mes clients peuvent-ils obtenir des emballages personnalisés ? Oui : personnalisation flexographique dès 100 pièces sur les pochettes et étuis, projets sur mesure et fabrications spéciales sur étude.

Les emballages sont-ils éco-responsables ? La gamme ColomPac® est certifiée FSC® et intègre 70 % de fibres recyclées. La fermeture autocollante supprime le recours au scotch.

9. Contact

Devenir distributeur ColomPac®

Formulaire en ligne sur **kokoon-packaging.com**, rubrique Distributeur.

Par téléphone : 04 79 72 74 51. Par courriel : info@kokoon-packaging.com.

Kokoon Packaging, une marque de Kokoon Protect, 212 rue du Général Borson, 73000 Chambéry.

ColomPac® est une marque déposée. Les visuels de réalisations sont la propriété de Dinkhauser Kartonagen, reproduits avec autorisation, © Dinkhauser Kartonagen 2026. Les caractéristiques techniques indiquées dans ce document sont données à titre indicatif. Les conditions commerciales distributeurs sont communiquées à l'ouverture du compte.