

■ ENVOIMOINSCHER.COM

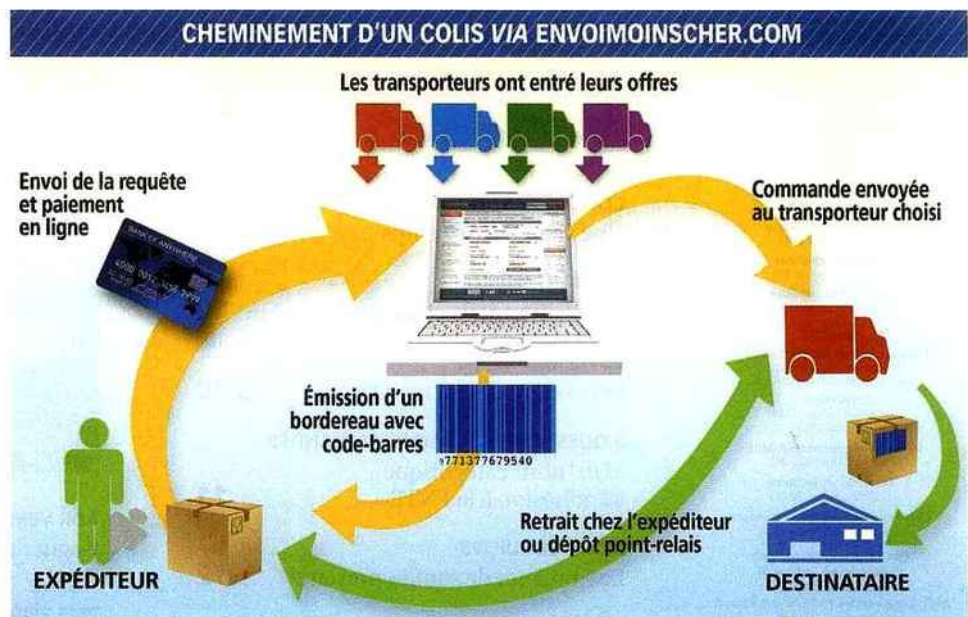
QUAND INTERNET FAIT BAISSER LES PRIX DE TRANSPORT

Lancé il y a un an, le site envoimoinscher.com compare les prix d'une vingtaine de transporteurs pour expédier tout type d'envois, du pli à la palette, en France. Une offre B to B pour TPE-PME, artisans, commerçants voulant bénéficier de remises tarifaires avantageuses. Le site devrait générer 35 000 expéditions en 2009.

Combien coûte un Paris (14^{ème}) — Combricit (29) pour l'envoi « au plus tôt » d'un colis de 35 kg aux dimensions 40 x 40 x 40 cm ? 58,65€ HT par Sernam « Avantage Xpress », avec dépôt en point relais en jour A et livraison en jour B avant 18 h chez le destinataire. Qui dit mieux ? 55,04€ avec UPS « Express Saver », enlèvement en entreprise (en A) et livraison avant 19 h (en B) avec garantie de remboursement en cas de retard. Une autre offre ? 37,21€ pour DB Schenker-Joyau « Messagerie laser » avec enlèvement en entreprise, livraison avant 18 h le lendemain mais facturation de frais au destinataire en cas d'impossibilité de livraison. Une dernière ? 34,07€ via UPS « Standart », avec enlèvement entreprise et livraison avant 19 h (toujours en A pour B), mais un délai non garanti pouvant varier en fonction du lieu d'enlèvement ! Par rapport au 187,03€ HT de DHL « Domestic Express » (livraison en B avant 12 H), prix public affiché sur son site, cette dernière offre, à condition d'en accepter les conditions, défie toute concurrence. Un tarif d'autant plus incroyable qu'il ne sort pas d'une discussion de marchand de tapis, ni d'enchères inversées. Pour l'obtenir, il suffit de se connecter sur envoimoinscher.com. Qui propose pas moins de huit offres pour ce Paris-Combricit.

MODÈLE ANGLO-SAXON

Envoimoinscher.com, kesako ? La marque commerciale d'un transporteur ou d'un groupe de transporteurs ? Ni l'un ni l'autre. Pas plus que celle d'un commissionnaire de transport



ou d'une bourse de fret. Ce site, édité par Boxtale, opérationnel depuis l'automne 2008, est plutôt au transport routier de marchandises ce qu'Amadeus est au transport aérien de voyageurs : un GDS, Global Distribution System. Le système Amadeus étant une interface informatique dans laquelle les compagnies aériennes ont entré leurs offres commerciales et sur laquelle se connectent les agences de voyages pour proposer différentes offres comparatives (compagnies, prix, vol direct ou avec escale...) à leurs clients. « Envoimoinscher.com est bien une application de prise de commande en ligne, communément appelée e-shipping, mettant en avant les offres de transporteurs routiers partenaires, explique Jean-Baptiste Renié, président fondateur du site. Elle permet de comparer ins-

tantanément leurs prestations de livraison, en fonction de différents critères, et de les commercialiser. Son rôle n'est donc pas d'organiser, et d'en assurer la responsabilité, du transport, mais de prescrire des livraisons. »

Orienté B to B, envoimoinscher.com s'inspire des modèles anglo-saxons, comme Partiel to Go qui assure 2 000 à 3 000 envois quotidiens outre-Manche. C'est le volume réalisé sur le dernier trimestre 2008 par son équivalent français. Pour 2009, le site prévoit d'atteindre les 35 000 expéditions. En revanche, la cible visée est équivalente : les TPE-

PME, les artisans, les commerçants, les nouveaux auto-entrepreneurs... En fait, tous ceux qui restent en marge des e-shipping développés par les transporteurs du fait, notamment, de la faiblesse et de l'absence de régularité de leurs volumes ne leur permettant pas de profiter de remises tarifaires. Qu'ils ne peuvent pas non plus obtenir dans le cadre d'une relation plus traditionnelle quand leurs envois mensuels ne dépassent pas les 50 colis et d'un poids individuel largement inférieur à 50 kg.

TRANSPARENCE

En l'absence de tarifs négociés, le poste de dépenses liées aux envois peut alors atteindre plus de 20 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. « En se positionnant comme un service de courrier externalisé, du simple pli à la pa-

« JUSQU'À 50%
DE RÉDUCTION »
PAR RAPPORT
AU PRIX PUBLIC.

lette — jusqu'à 2 tonnes —, envoimoincher.com permet justement à cette typologie d'entreprises d'accéder tout à la fois aux offres des grands transporteurs et de bénéficier de tarifs négociés, jusqu'à 50 % inférieurs aux prix publics », précise Jean-Baptiste Renié. Une négociation toute relative. Ce sont les transporteurs partenaires, une vingtaine aujourd'hui (voir encadré), qui définissent le niveau de réduction qu'ils accordent au site pour « rester en cohérence avec leur stratégie commerciale », reconnaît le président fondateur. Mais de rappeler que « s'ils sont libres de placer leur curseur prix, et ne payent aucun droit d'entrée, ils doivent prendre en compte le fait qu'ils vont être comparés. » Une révolution dans un milieu qui ne brille pas par la visibilité de ses prix ! Même si envoimoincher.com évite de mettre ses partenaires en concurrence frontale. « Chaque offre à sa spécificité. Au client de trouver celle qui lui correspond le mieux », insiste Jean-Baptiste Renié. Une promesse commerciale que les utilisateurs estiment remplie, comme l'explique Isabelle Pilarczyk, gérante de FI Sciences (équipement électronique scientifique), qui expédie au moins deux colis de moins de 2 kg par semaine : « Comparé à La Poste, j'ai divisé par deux les frais d'expédition en passant par UPS via envoimoincher.com. Un niveau tarifaire que je n'obtenais pas en direct. De plus, l'assurance d'UPS couvre la valeur réelle de l'envoi quand elle était limitée à 5 000 € par La Poste. Et UPS vient retirer le colis sans frais supplé-

mentaires. À la différence de La Poste ». Pour les transporteurs, être présent sur le site c'est tout bénéfice : sans dépenser un centime en démarches commerciales ni infrastructures informatique — le site génère les bordereaux d'expédition avec un codes-barres —, ils captent de nouveaux clients qu'ils incluent dans leurs lignes et tournées. Envoi moinscher.com constitue ainsi un « petit + » quasi net-net.

200 000 REQUÊTES

Même si les remises affichées sur le site oscillent plutôt entre 15 et 30 % par rapport aux prix publics, elles suffisent amplement à satisfaire la cible visée avec 8 000 requêtes par jour. 40 000 sont attendues d'ici un an. Une croissance de la demande que le site accompagne en enrichissant son contenu. Ainsi, depuis le



Jean-Baptiste Renié, P-dg fondateur du site a participé au développement de Chronopost au Royaume-Uni.

REPÈRES

Envoimoincher.com

Création : 2008

Volume de ventes : 1 M€ en 2008

Connexions : 8 000 / jour

Répartition de la demande :

– 70 % envois de – 70 kg

– 20 % courses

– 10 % palettes

Transporteurs partenaires :

Sernam, Varillon Logistique, Guisnel Distribution, Sodexi, TNT, Top Chrono, La Poste ; Kordex, Novea, Aramex, Evertran's, Distri Bike, FedEx, Agediss, DB Schenker-Joyau, La Petite Reine, Saga Express, Vélo Cité, Breger, Chronopost, Première Air Courier, UPS.

mois d'octobre, tout titulaire d'un compte — l'ouverture est gratuite — peut bénéficier d'un paiement différé fin de mois. Jusqu'à présent, le règlement par CB était immédiat à la commande de la prestation. Les clients fidèles et réguliers assurant un certain volume mensuel auprès de transporteurs partenaires, bénéficient désormais de leur part de remises complémentaires qui s'affichent dans la grille tarifaire en lien avec leur compte personnel. « Ces nouvelles fonctionnalités ne modifient pas la vocation du site, ni le niveau de notre commission (15 %). En revanche, elles répondent aux attentes des TPE-PME et des nombreux commerçants indépendants qui se lancent sur le Net, juge Jean-Baptiste Renié. Une diversification qui doit bénéficier à envoimoinchers.com. » Le site réfléchit également à l'intégration de nouvelles offres commerciales, comme les points relais pour la distribution urbaine ou

à la pénétration de de nouveaux secteurs, comme le transport de produits frais. Il n'exclut pas non plus de s'étendre à d'autres modes. Des discussions sont ainsi en cours avec un transitaire pour le fret maritime. Envoi moinscher.com espère également être présent sur l'Europe du Sud en 2010. D'ici deux ans, ce sont 150 000 à 200 000 requêtes/jour qui sont espérées ; sachant qu'un même utilisateur peut procéder jusqu'à 50 simulations mensuelles. Une croissance des expéditions qui n'ira pas de pair avec celle du nombre de transporteurs partenaires : une cinquantaine, toute taille confondue, à terme. L'ambition du site n'étant pas de présenter une liste exhaustive de transporteurs, mais d'offrir le meilleur rapport qualité/prix par niveau de besoin. D'ailleurs, pour le Paris-Combril, il y a encore moins cher : 48,49 € HT... mais en 48 heures. ✪

STÉPHANE LE HÉNAFF