

INNOVATION

LE NUMÉRIQUE, LA TECHNOLOGIE ET LES NOUVELLES IDÉES DE L'ÉCONOMIE



Léonard Schlaepfer, fondateur de la start-up romande expedismart.

Les colis entrent dans l'ère numérique

PAR FABRICE DELAYE Après le tourisme, les assurances ou le trading, le marché des comparateurs sur internet s'étend au transport de marchandises. Un atout pour les exportateurs suisses à l'heure du franc fort.

SI INTERNET ET LES E-MAILS continuent de faire diminuer de 3 à 4% par an le marché mondial des lettres, depuis 2010, celui de l'expédition de colis croît au contraire de 6 à 8% par an, largement à cause de l'e-commerce. Pourtant, ce marché des transports, dominé par les postes publiques et les services privés de type DHL ou FedEx, est resté en retrait de la révolution digitale. Certes, les transporteurs ont développé des sites pour prendre les commandes et assurer le suivi des colis. Mais ils demeurent propriétaires. Impossible de comparer les prix et les



Le Genevois Pierre-Dominique Hohl a développé la plateforme easyshipping4u.com

services ou d'avoir une vue d'ensemble sur la multitude d'intermédiaires qui forment ces chaînes logistiques contrairement à une multitude de services et de produits allant des billets d'avion aux contrats d'assurance.

Apparues au début de la décennie en Espagne avec Packlink et au Royaume-Uni avec Parcel2go, des plateformes se développent qui comparent les prix des expéditions de colis. Toutefois, étant donné que dans la plupart des cas les marchandises doivent franchir des frontières – et donc être accompagnées de documents spécifiques pour les douanes – aucun comparateur international n'a émergé. Quelques sociétés suisses se lancent désormais sur ce marché. Elles promettent des économies pouvant aller jusqu'à 80% et se différencient par leurs services et leurs stratégies.

Des solutions pour les grands groupes

En 2014, Pierre-Dominique Hohl est contacté par un grand groupe romand pour développer une solution pour gérer ses colis, son réapprovisionnement, ses retours de marchandises, etc. A cette occasion, l'informaticien genevois mesure à quel point le marché de la logistique est resté hermétique au numérique. Il se rend compte qu'il y a des gains de productivité formidables à réaliser pour diminuer les coûts du transport au-delà des possibles rabais obtenus après comparaison des tarifs. Il se lance dans le développement d'easyshipping4u.com, une plate forme générique pour répondre aux besoins logistiques des grands groupes en partenariat avec plus d'une

dizaine de transporteurs comme DHL, FedEx ou TNT mais aussi Panalpina ou Pélichet.

«La valeur ajoutée de notre plateforme n'est pas dans la comparaison des prix qui n'est qu'une fonction», précise Pierre-Dominique Hohl. Les grandes entreprises qui effectuent des milliers d'envois de colis par an n'ont en effet aucun mal à obtenir des rabais importants des transporteurs chez lesquels elles ont des comptes. «Notre plateforme optimise d'abord la logistique en faisant gagner jusqu'à 80% du temps consacré à ce processus.»

Responsable Transport chez Clarins

Group à Genève, Raphaël Heitzmann confirme: «Easyshipping4u.com est apparu comme la réponse idéale pour la gestion de l'envoi de nos colis issus du e-commerce. Nous nous sommes aussi aperçus que ce système de tour de contrôle

pour l'ensemble de nos expéditions standardise et simplifie l'information sur nos colis quel que soit le transporteur. De ce fait, des tâches comme la gestion documentaire de nos envois voient le temps que nous y consacrons divisé par trois ou quatre. Il y a énormément de coûts cachés dans la logistique. Cette plateforme les évite avec in fine des gains de productivité et donc de compétitivité.»

Cette logique de standardisation de l'information et de productivité améliorée séduit un nombre croissant de clients. Selon Pierre-Dominique Hohl, easyshipping4u.com par laquelle transitent 600 colis par mois va voir ce chiffre bondir à 17 000 envois par jour cet automne. Il envisage aussi d'étendre l'offre aux palettes, aux containers et aux remorques.

Agréger les commandes des PME

A l'autre extrême du marché, les PME ou les particuliers qui n'effectuent que quelques expéditions par an ne bénéficient pas des rabais de volume qu'obtiennent les grandes entreprises.

Expedismart.ch et shipper.ch, deux start-up romandes, ont donc choisi de se concentrer sur ce marché. Leurs comparateurs de tarifs jouent aussi le rôle d'agrégateurs de commandes afin de générer les volumes nécessaires aux rabais. Et leurs modèles d'affaires consistent à retenir un petit pourcentage de l'économie réalisée, l'utilisation des services étant par ailleurs gratuite.

Fondateur d'expedismart.ch, Léonard Schlaepfer explique: «Je travaillais dans une PME qui produit des stations météo. Chaque fois que nous devions exporter, l'expédition était compliquée et chère faute de volume. A partir de là, j'ai réalisé qu'il y avait un marché.» Après avoir démissionné, il se lance dans l'aventure entrepreneuriale avec Guillaume Heck et le soutien de Genilem, puis de la FONGIT à Genève.

Au départ c'est compliqué parce qu'il lui faut convaincre les transporteurs d'accepter les comparaisons. Toutefois, le compte qu'il ouvre chez eux garantit des volumes si bien que progressivement DHL, FedEx, UPS... acceptent de jouer le jeu. Si le fait d'obtenir des tarifs attractifs est le principal atout de la plateforme, ses concepteurs lui ont ajouté un certain nombre de fonctionnalités comme la numérisation des documents de douane, l'association de son carnet d'adresses ou la gestion de la relation client avec le transporteur et le suivi des colis sur une interface unique.

Avec 200 expéditions par mois, expedismart.ch est en phase de croissance. Les start-up et les sites de l'e-commerce qui exportent sont ses principaux clients. Entre autres parce qu'en cette période de franc fort pouvoir réduire ses frais de transport d'au moins 50% n'est pas neutre. Le franc fort est d'ailleurs aussi ce qui a motivé Simon Pellet et Dave Bergomi à lancer shipper.ch. Développée par leur société BlueBird Experience à Lausanne depuis 2015, cette plateforme aux fonctionnalités comparables à celles d'expedismart.ch se concentre sur les clients qui expédient moins de 30 colis par mois. Elle commence son expansion vers la Suisse alémanique. ■

«NOTRE PLATEFORME OPTIMISE D'ABORD LA LOGISTIQUE EN FAISANT GAGNER JUSQU'À 80% DU TEMPS CONSACRÉ À CE PROCESSUS»

PHOTO: DR