



UN NOUVEAU SERVICE D'EMBALLAGE ET D'EXPÉDITION POUR LES MAISONS DE VENTES

L'entreprise de transport ESI Fine Art, grâce à sa nouvelle plateforme numérique ThePackengers, réduit les temps de cotation et simplifie les opérations entre la maison de ventes et le client



ThePackengers emballe une œuvre d'art chez un particulier. © esi.



LOGISTIQUE

Saint-Denis. Officiant dans le transport depuis vingt-cinq ans, Amaury Chaumet développe son activité d'abord en Russie, avant de rentrer en France et de racheter le groupe ESI (fondé en 1984), en 2010. À l'époque, c'est une petite PME d'une dizaine de salariés œuvrant dans le secteur des salons aéronautiques. Petit à petit, il multiplie son offre en rachetant une douzaine d'entreprises, notamment dans le domaine de l'art (IFL France, Camard ou encore Paris Art Transport), créant ESI Fine Art en 2013. Aujourd'hui, le groupe ESI compte trois cents collaborateurs, six entrepôts, treize agences (Paris, New York, Moscou...) et un chiffre d'affaires global de 45 millions d'euros, contre 2 millions en 2010. La partie Fine Art réalise un chiffre d'affaires de 22 millions. À titre de comparaison – la société Chenue, le numéro un dans la branche en France –, a engrangé 43 millions d'euros en 2018.

Poursuivant la logique de s'insérer toujours plus dans ce marché de niche – le transport d'œuvres –, Amaury Chaumet a souhaité repositionner l'entreprise « afin d'accompagner la future transformation du

e-commerce des maisons de ventes ». À cette fin, il crée ThePackengers, filiale d'ESI à destination des maisons de ventes et de leurs clients, dont la nouveauté de l'offre réside en la capacité à donner un prix d'emballage et de transport pour une œuvre achetée aux enchères (en ligne ou non), et ce, de façon automatique, grâce à un algorithme. Le calcul repose uniquement sur les trois dimensions de l'objet, l'adresse de destination, ainsi que la valeur. « *Le client final ou la maison de ventes nous envoie le bordereau d'achat et reçoit en retour une offre complète automatiquement. Si la maison de ventes est reliée à notre API [application programming interface], l'offre peut être visible directement sur son site pour un résultat "clic & buy". L'acheteur a désormais une solution d'expédition porte à porte et intégrée au moment où il achète l'objet. Dès la commande confirmée, il peut suivre le processus d'expédition* », explique le Président-directeur général.

Un service apprécié

Depuis avril dernier, l'offre a été testée par plusieurs opérateurs et une trentaine ont déjà ouvert un compte, tels que Christie's, Artcurial, Piasa, Tajan, Ader, Auction Art ou encore Millon. Nathalie Mangeot, secrétaire générale et commis-



saire-priseur chez Millon, cherchait un prestataire sur lequel l'étude pouvait se décharger, c'est-à-dire que le contrat serait fait entre l'acheteur et ce prestataire, notamment pour les lots de valeur intermédiaire, « les clients ayant en général leur propre transporteur pour les lots chers ». Après avoir testé des solutions en interne, « complexes au niveau logistique et très chronophages, nous avons pu, avec ThePackengers, externaliser ce service, avec l'assurance que ce serait bien fait puisqu'il s'agit d'abord d'un transporteur, avec en support une grosse boîte derrière (ESI) et à prix raisonnables », explique-t-elle. Visiblement, les maisons de ventes ayant déjà traité avec ThePackengers sont satisfaites : « Nous connaissons bien les équipes et savons qu'elles maîtrisent les attentes et exigences des ventes aux

enchères. De plus, les lots sont collectés rapidement », indique le commissaire-priseur Rémy Le Fur (Auction Art). Désormais, « nous proposons ThePackengers à tous nos clients souhaitant un service de transport ou d'envoi de lots », ajoute-t-il.

Autre atout, selon les opérateurs de ventes, la filiale d'ESI a réussi, avec cette plateforme de mise en lien et de récupération d'informations, à surmonter le problème du poids « que nous demandent tous les autres transporteurs et qui nous paraissait insoluble », souligne Nathalie Mangeot, qui confie vouloir augmenter son recours à ThePackengers. Et d'ajouter : « Pour l'instant, c'est la première fois que nous ne rencontrons aucun problème, avec la satisfaction que la cotation va cent fois plus vite qu'avant. »

Même les sociétés anglo-

saxonnes approuvent le service : « Nous y avons eu recours pour une centaine de lots. Nous apprécions de pouvoir avoir un état d'avancement du transport. La réactivité et les prix nous ont également séduits », affirme Guillaume Gautrand, responsable du service transport chez Christie's France.

Fin 2019, trois mille opérations avaient été réalisées. « Nous devrions atteindre 600 000 euros de chiffre d'affaires pour cette année – dans le cadre d'une phase test uniquement –, suite à un investissement de 3,8 millions d'euros en première levée. Quant au taux de conversion, il est de 59 % (sur 100 offres, 59 sont acceptées et payées), un pourcentage non négligeable dans l'e-commerce », confie Amaury Chaumet.

● MARIE POTARD

www.thepackengers.com