

## DOSSIER : Les clefs pour l'international

### Messagerie express

## Réellement partout dans le monde

26 mai 2006 à 14:59:27

*Utiliser la fréquence des avions passagers pour livrer des colis en urgence dans le monde entier. Le concept tient en une phrase, mais le potentiel est immense. L'idée est celle de Sodexi, une filiale d'Air France, qui, depuis, est devenue le plus grand opérateur français en messagerie express.*

L'Europe entière, l'Asie, l'Amérique du Nord, centrale et latine, le continent africain, sont les destinations quotidiennes des vols d'Air France KLM au départ de l'aéroport Roissy Charles-de-Gaulle ou d'Amsterdam. Une ou deux fois par jour, du lundi au dimanche, les avions du premier groupe aérien européen, troisième leader mondial en termes de trafic, relient les grandes capitales et métropoles du monde. C'est en observant ces 1 000 vols journaliers au départ d'Europe (500 au départ de Roissy CDG), transportant des passagers de part et d'autre du monde, qu'en 1988, Air France comprenait que ce large potentiel pouvait profiter à d'autres activités. Détenue à hauteur de 60 % par l'opérateur aérien historique français, de 20 % par Geopost, la filiale du groupe La Poste qui détient notamment Chronopost et de 20 % par TAT qui s'illustre dans l'aérien et la messagerie, la société de développement de l'express international (Sodexi) naissait d'un concept bien singulier. « L'idée était de mettre en place un réseau au niveau mondial d'acheminement de marchandises en urgence, incluant le transport, le dédouanement et la livraison. C'est-à-dire en évitant toute rupture pour l'exportateur-client qui souhaite expédier un bien dans les meilleurs délais toutes formalités comprises », explique Jean-François Bouilhaguet, directeur général de Sodexi. Pour y parvenir, l'entreprise s'appuie sur la capillarité et la connectivité du réseau que représentent les vols d'Air France KLM. Sur la zone aéroportuaire de Roissy CDG, Sodexi a ainsi érigé un hub de 20 000 mètres carrés, sous douane, dans lequel fourmille sans interruption un effectif de 450 salariés qualifiés. Sur ce site, colis et paquets à destination du monde entier sont chargés, contrôlés et vérifiés, avant d'être embarqués à bord de vols passagers Air France KLM principalement (80 %), mais aussi sur des compagnies comme la scandinave SAS, la germanique Lufthansa, ou encore Swiss Air. Pour cerner l'extrême densité du réseau dont bénéficie Sodexi, faut-il ajouter, en sus des vols en partance de Roissy CDG, l'ensemble des connexions établies par alliance entre Air France KLM et les autres compagnies aériennes étrangères. Ainsi, une fois arrivées à l'étranger, les marchandises expédiées par Sodexi transitent allégrement sur le territoire nord-américain via Delta Air Lines, ou en Russie grâce à Aeroflot, et de la même façon dans la plupart des villes européennes en utilisant les vols internes de chaque pays (Alitalia, CSA Czech Airlines, etc). Jean-François Bouilhaguet poursuit : « Sodexi a été fondée dans l'optique de cette intégration successive de compagnies aériennes passagères, en se donnant comme mission de développer les moyens techniques au sol pour que les colis passent le plus vite possible d'un avion à un autre, mais également en assurant le dédouanement de ces colis et leur livraison rapide. Voilà pourquoi nous devons agréger autour de ce réseau aérien tentaculaire, des opérateurs, dans chaque pays, capables de réceptionner et d'assurer la logistique finale afin que le colis parvienne en temps et en heure chez son destinataire ».

### De la collecte à la livraison

Le réseau Match+Network, tel qu'il a été baptisé par Sodexi, consiste donc en des partenariats avec de grands expressistes sur l'ensemble des régions du globe, permettant de délivrer une offre de messagerie express en porte-à-porte sans aucune rupture pour le client. Ces spécialistes de la logistique pouvaient ainsi tant à la collecte de colis en partance de leur territoire, qu'au dédouanement et à la livraison de paquets à destination de la zone qu'ils couvrent. Acteur incontournable en Amérique du Nord, FedEx est le fournisseur de Sodexi pour les États-Unis et le Canada, à l'instar de OCS au Japon, Garantpost en Russie, ou BHT en Chine, Lynx et autres TNT dans le monde.

Au Moyen-Orient, Sodexi confie ses colis à Aramex, le numéro 1 de la région en matière de messagerie. Avec ses quelque 4 500 employés, Aramex offre une prestation complète permettant à Sodexi d'étendre ses prestations sur les pays du Moyen-Orient. Pour l'entreprise jordanienne, côté sur le marché de Dubaï, ce partenariat lui épargne de lourds investissements dans l'acquisition et l'entretien d'une flotte aérienne, qui, comme l'indique le directeur général de la filiale du groupe Air France, « aurait de toute façon été insuffisante pour assurer un service global d'expressiste. Alors que ces messagistes, dans le meilleur des cas, ne pourraient acquérir qu'une dizaine d'avions, nous leur proposons une connexion à notre réseau mondial de compagnies aériennes, ce qui leur permet de se concentrer sur l'aspect commercial de leur offre sur leur territoire ».

Sur la zone africaine, le développement de Sodexi n'a pas suivi le même modèle en raison de la rareté des transporteurs spécialisés. L'aubaine pour l'entreprise française était, une fois de plus, de pouvoir bénéficier du trafic aérien historique d'Air France entre Roissy CDG et les capitales de l'Afrique francophone. Une filiale, nommée Express Integration, a ainsi été créée par Sodexi et par le groupe Bolloré, spécialiste en transport et déjà présent sur le continent, qui détiennent tous deux 50 % du capital. L'un se charge du transport international, l'autre du dédouanement et de la livraison sur toutes les villes africaines. L'heureuse collaboration aura permis à Express Integration de devenir rapidement le leader en fret express sur la zone géographique. À tel point que « *les grands opérateurs tels FedEx et TNT font sous-traiter leurs expéditions en Afrique par notre filiale* », raconte Jean-François Bouilhaguet.

### Partenaire des transporteurs internationaux

À mille lieux des images publicitaires des expressistes internationaux, qui présentent un livreur tout sourire en uniforme courant par monts et par vaux pour livrer un colis à l'autre bout du monde, le directeur général de Sodexi décrit le secteur de la messagerie express de manière plus pragmatique : « *il n'y a pas suffisamment de marchandises à transporter en urgence dans le monde pour justifier un réseau d'avions-cargos similaires en taille au réseau d'avions passagers. Ce qui veut dire que les spécialistes de la messagerie express n'auront jamais la capillarité et la connectivité nécessaires pour proposer des livraisons internationales en 24 ou 48 heures comme nous le faisons avec les lignes d'Air France KLM. Les grandes enseignes, à l'instar d'UPS, FedEx ou autres DHL, qui investissent beaucoup dans le marketing autour de leurs produits, n'ont parfois qu'un seul avion par jour au départ de Paris, et ce dernier ne vole généralement que cinq jours par semaine.* » Un discours que Jean-François Bouilhaguet adresse particulièrement à tous les professionnels du transport. Sodexi ne vendant aucun produit, ni aucune marque, elle préfère s'introduire auprès des logisticiens du monde en manque de solutions pour répondre aux besoins en matière d'express, même ponctuels, de leurs clients exportateurs. Sodexi est, par exemple, capable de s'intégrer dans la réponse aux appels d'offres que formulent certains transporteurs. Une solution qui permet à des logisticiens, performants sur le maritime, le routier ou l'aérien, à l'image de Geodis ou de Schenker, de proposer des offres complètes en ajoutant à leurs prestations un service de messagerie express internationale qualitative. Grâce aux investissements informatiques réalisés par Sodexi, la connexion entre les bases de données des transporteurs régionaux et le hub de Roissy CDG ne connaît aucune rupture. Les colis, munis de codes à barres, sont suivis de leur collecte chez l'exportateur jusqu'à leur livraison chez leur destinataire. Bénéficiant de toutes les infrastructures logicielles d'Air France KLM, Sodexi délivre des informations en continu sur l'acheminement des paquets et peut, dans le pire des cas, avertir de tout retard ou de n'importe quel imprévu. Les relations entre Sodexi et ses clients transporteurs internationaux ont, d'ailleurs, débouché sur la création de l'Express Supermarket, un bâtiment dans lequel la filiale d'Air France abrite une « communauté » d'acteurs du monde du transport (350 salariés). Pourvus de bureaux individuels, ces partenaires bénéficient de l'expertise directe de Sodexi, et de la totale transparence des opérations. Un véritable pôle de logistique internationale où se croisent des agents qualifiés issus du monde entier et qui place, sans comparaison aucune, la société de développement de l'express international comme le plus grand opérateur français en express.

### Une solution logistique pour commerce électronique

L'émergence rapide du commerce électronique, avec tout ce que cela incombe en matière de d'expédition de colis, a fait réfléchir la société de développement de l'express international (Sodexi). Forte de son réseau de transport aérien en express, qui s'appuie essentiellement sur les lignes d'avions passagers d'Air France KLM, Sodexi a rapidement cerné le potentiel de ce nouveau créneau. Le spécialiste de la messagerie express entend précisément intervenir sur les expéditions internationales émises par les grands distributeurs qui disposent de boutiques en ligne, et notamment sur les destinations africaines ou asiatiques. Constatant les insuffisances en termes techniques et en matière de sécurisation des données transmises par Internet sur des zones géographiques comme l'Afrique, Sodexi a lancé, il y a quelques mois l'offre expressmarket.biz. Cette solution logistique pour commandes Internet et VPC a d'abord consisté à l'installation d'agences au cœur même de toutes les villes francophones africaines. D'ores et déjà présent sur Abidjan, Lomé, Cotonou et Antananarivo, expressmarket.biz accueille une clientèle locale ou d'expatriés désireux de pouvoir commander des articles sur Internet et de se les faire livrer en 72 heures sans se soucier des défauts d'infrastructures que connaissent leurs pays. Des partenariats conclus avec certains ténors de la distribution en ligne ou de la vente par correspondance permettent, en outre, la consultation, directement en agence, des catalogues de produits en format numérique. Parmi ces derniers, on compte déjà une trentaine d'entreprises de différentes nationalités, dont beaucoup d'européennes (Les 3 Suisses, Sennheiser, Radiospares, etc. ). La prise des commandes, la conversion éventuelle de la monnaie de la transaction, le paiement de la facture (frais de port compris) sont traitées par les agences d'expressmarket.biz. Une fois l'opération effectuée, Sodexi assure l'acheminement de la marchandise directement du centre logistique du distributeur vers l'agence où le client retirera son produit 72 heures après. Un concept nouveau que Sodexi souhaite consolider et exporter sur d'autres régions du globe. L'Asie et la Russie figurent déjà dans la stratégie du transporteur. Au moyen de l'expressmarket.biz, Sodexi espère aussi susciter l'attention d'industriels des secteurs de l'électronique ou encore de la mécanique, qui bien que motivés par leur expansion sur certaines destinations exotiques, n'envisagent pas d'y consacrer des investissements commerciaux conséquents.

**Philippe ADAM**