

CAC 40  
5 361,46 PTS **-0,08%** ▾+ FORTES HAUSSES CAC 40  
LVMH +2,02%  
KERING +1,64%+ FORTES BAISSSES CAC 40  
ARCELOMITTAL REG -1,60%  
BNP PARIBAS-A- -1,10%DOW JONES -0,06%  
NASDAQ 100 -0,10%  
FTSE 100 +0,25%Or +0,58%  
Gold +1,34%  
Brent Crude +0,16%

🏠 &gt; Entreprises &amp; Finance

# Livraison électrique, e-commerce : comment DHL Express fait bouger son modèle

Par Laurence Bottero | 06/10/2017, 11:06 | 648 mots



(Crédits : DR) Nice première ville livrée en 100 % électrique dès novembre, croissance du e-commerce qu'il faut accompagner, volonté de favoriser le "invest in France", le groupe de transport et logistique doit aussi s'adapter aux évolutions sociétales et de consommation explique son PDG France, Michel Akavi.

## La Tribune - Nice est la première ville française livrée en 100 % électrique. Pourquoi ce choix ?

Michel Akavi - L'électrique c'est important. Nous sommes la plus grande entreprise mondiale de livraison. Nous sommes donc aussi les plus pollués. Et comme nous sommes leaders, les autres acteurs nous regardent. Nous avons une responsabilité. Au sein de DHL, nous avons le programme GoGreen. En France, nous sommes les premiers à utiliser des triporteurs. Nous sommes un peu freinés par le marché des constructeurs, ces derniers n'ont pas été assez vite dans la proposition de solutions "propres". Dans l'utilitaire, nous étions limités au Kangoo de Renault. Nous nous sommes intéressés à l'innovation de certaines entreprises qui ont mis au point des véhicules comme Colibus ou Goupil. L'électrique présente plusieurs avantages : en

France l'énergie coûte moins que dans d'autres pays, la maintenance des moteurs électriques est plus facile. Le seul problème, ce sont les piles.

### **Quels types de véhicules constituent la flotte de l'agence de Nice ?**

La flotte à Nice est composée de 4 nouveaux Nissan e-NV200, de 5 Goupil et d'un triporteur grâce à un partenariat avec AlternMobil qui nous loue ses équipements et met à disposition les chauffeurs. Nous attendons de 2018, l'apparition de véhicules de plus grand gabarit avec une large autonomie. Dès 2019 nous accélérerons la transformation et la substitution de nos flottes. A Paris, l'agence implantée dans le 18ème arrondissement livrera aussi dans quelques mois en 100 % électrique sur son périmètre.

### **Nice est une plateforme qui enregistre + 15 % entre 2016 et 2017. Comment expliquez-vous cette croissance ?**

4 000 colis sont traités chaque jour (pour une équipe de 41 collaborateurs NDLR). La croissance est portée par le e-commerce. Nous étions avant essentiellement BtoB. Aujourd'hui le BtoC représente 1/3 de notre activité. Et c'est un marché qui augmente plus que le BtoB. Dans quelques années, le BtoB et le BtoC seront à parts égales. Ce changement nous a obligé à nous adapter. Cela n'a pas été facile, nous avons failli aller dans le mur. Le particulier n'est pas à son domicile lorsque nous livrons, il y est le soir ou sur rendez-vous. Nous avons mis en place un système de SMS. Nous avons également pris une participation dans Relais Colis (Groupe la Redoute NDLR) ce qui nous permet de disposer de 5 500 points en France. Nous avons également intégré dans nos propositions de livraisons les consignes automatiques.

### **Que représente le e-commerce pour DHL ?**

En France, les colis entrants représentent 25 % de l'activité et 8 % du chiffre d'affaires (non communiqué NDLR mais en croissance annoncée de 8 %). La France est en retard concernant l'e-commerce sortant. Les clients du e-commerce représentent une croissance annuelle de 17 à 18 %. Les startups sont des clients en puissance. Nous essayons d'adapter nos systèmes de livraison à leur système de prise de commande.

### **Vous aviez lancé une initiative appelée "Buy the French Touch" en 2015 avec celle qui était encore UbiFrance.**

Cela n'a pas avancé comme nous le souhaitions. Mais l'ancien directeur d'UbiFrance est le nouveau directeur général de Business France (Christophe Lecourtier NDLR). Nous sommes en contact, une nouvelle campagne devrait bientôt redémarrer. Et plutôt que de communiquer sur "Buy the French Touch", je préfère "Invest in France". Avec les effets du Brexit, la réforme du droit du travail, les sollicitations sont nombreuses. Il faut les transformer en implantations concrètes. La France a un avantage énorme, celui d'être placée au centre de l'Europe.

### **Vous aviez également le projet de lancer ensemble une Académie de l'export. Est-ce toujours d'actualité ?**

C'est un sujet qui me tient à cœur. Qui va également faire partie des discussions avec Business France. Mais ce serait plutôt une Académie de l'e-export. Pensez que nous livrons en Chine en 2 jours. 22 % des achats chinois se font en ligne. Les potentialités sont énormes.

*<http://marseille.latribune.fr/entreprises-finance/2017-10-06/livraison-electrique-e-commerce-comment-dhl-express-fait-bouger-son-modele-753122.html>*