

Non à l'ubérisation des entreprises de transport routier !



Après l'ubérisation du transport routier de personnes, le phénomène s'attaque maintenant au transport routier de

marchandises

« Grâce à la plateforme Convargo, les transporteurs peuvent accéder à des milliers d'offres de la part d'expéditeurs situés à proximité de leurs camions et rentabiliser ainsi leurs capacités de transports disponibles. Ils bénéficient également de la géo localisation de l'ensemble de leur flotte, d'un paiement sous 30 jours, d'une facturation automatique ainsi que d'une assistance 7j/7 24h24. »

Voilà l'offre alléchante de démarchage auprès des entreprises de transport de cette nouvelle Start up créée en 2016 et qui a réussi à s'implanter grâce à une levée de fonds de près d'1,5 M d'euros. Il y en a d'autres. Ni plus ni moins, il s'agit de plateformes d'intermédiation comme il en existe dans certains secteurs (le covoiturage, le VTC, l'hôtellerie, la prise de rendez-vous médicaux...).

Moderne ? Oui, bien entendu. La plateforme se propose de connecter les expéditeurs de produits et les transporteurs en temps réel en utilisant les technologies du digital actuellement disponibles (applications mobiles, algorithmes, Big Data, API, etc.).

Pour les transporteurs, l'accès est gratuit. La plateforme se rémunère en prenant une commission sur l'expéditeur et s'engage à améliorer la trésorerie des transporteurs en le payant 30 jours après la livraison. Qui ne succomberait pas à la tentation alléchante ?

La réalité apparaît toute autre !

Exerçant une véritable activité de commissionnaires de transports mais échappant aux obligations légales des commissionnaires, les exploitants de plateformes ne se limitent pas à la mise en relation. Il calcule un prix théorique d'après les caractéristiques du chargement, le coût de revient étant inférieur au prix fourni par le Comité National Routier.

Et que se passerait-il si une telle plateforme prenait la majorité du trafic de marchandises transportées par la route ? Les transporteurs seraient, à l'instar des conducteurs de VTC, sous la dépendance de la plateforme décidant d'une manière unilatérale une baisse conséquente des prix.

Comment ne pas s'inquiéter des risques que ferait peser l'exploitation par un tiers des données de géolocalisation vantée dans l'offre. En effet, n'importe quel spécialiste du DATA vous dira que sans le savoir et par ricochet, la localisation des lieux d'activité habituels des véhicules peut permettre d'identifier les clients des transporteurs qui utilisent la plateforme. Que se passerait-il alors si ladite plateforme débloquait des fonds pour lancer une armée de commerciaux pour démarcher vos clients ? En choisissant les flux de transport les plus lucratifs et en garantissant une

forte croissance du site, elle serait en mesure de capter les marchés en les proposant ensuite au prix de transport le plus bas, massivement proposé aujourd'hui par la concurrence des pays de l'Est.

Ces plateformes sont déjà ou seront prochainement accessibles en plusieurs langues. Cela va faciliter encore plus la pénétration du marché français en simplifiant les échanges pour les sociétés étrangères et surtout en enlevant la barrière de la langue. Que deviendra le pavillon français dans cette hypothèse ?

Dramatisons-nous ?

Rappelons-nous les hôteliers qui pensaient utiliser la plateforme booking.com pour remplir leurs chambres vides. C'est un succès pour les clients qui utilisent aujourd'hui massivement ces nouveaux outils... C'est une catastrophe pour les hôteliers ! Car malgré un plus grand flux de nuitées c'est au détriment de la plus grande partie de la marge des professionnels hôteliers. Pire, cela a favorisé le développement de toute l'économie collaborative qui concurrence fortement les professionnels de l'hôtellerie.

Le débat n'est pas d'être pour ou contre les plateformes numériques. Mais l'OTRE ne peut accepter et n'acceptera pas ce pillage des entreprises de transport par la baisse de la rentabilité en même temps qu'un asservissement de la profession aux exploitants de plateforme quelle que soit leur habillage ou leurs investisseurs.

L'OTRE s'oppose avec énergie et détermination à ces plateformes. Elle appelle tous les professionnels transporteurs à ne pas collaborer avec elles, à refuser explicitement leurs propositions commerciales. À résister ! Il en va de la survie de la profession !

Si elle défend une digitalisation intelligente, l'OTRE refusera tout système d'ubérisation dévastatrice !

À bon entendeur...

Ph BONNEAU & JM RIVERA