

ÉCONOMIE

LE DANGER DES NOUVELLES PLATEFORMES NUMÉRIQUES DANS LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES (CONVARGO, CHRONOTRUCKS, FRET LINK, ETC.)

Dans sa lettre d'information 641 de la semaine 4, l'OTRE met en garde les professionnels du transport routier des risques potentiels qu'amènent les nouvelles plateformes d'intermédiation.

Après le transport routier de personnes et tous les écarts constatés, elles s'attaquent au marché du transport routier de marchandises.

L'OTRE prend clairement position contre ces intermédiaires dont les propositions envahissent le monde du transport routier.

Avec l'appui de professionnels du numérique indépendants pour mieux comprendre les mécanismes proposés, l'OTRE a analysé leur mode de fonctionnement.

ANALYSE DES PLATEFORMES

On rencontre ce type de plateformes dans d'autres secteurs comme le covoiturage avec Blablacar, le VTC avec UBER, l'hôtellerie avec Booking... Nous avons réalisé une analyse comparative avec ces autres secteurs où ce modèle fonctionne depuis plus longtemps.



OBJECTIFS DES PLATEFORMES

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.). Les sites se rémunèrent en prélevant une commission auprès de l'expéditeur. L'accès est « gratuit », ils mettent en avant le gain financier et l'amélioration de la trésorerie pour les transporteurs. Au-delà de la mise en relation, les plateformes définissent un prix théorique calculé d'après :

- Les caractéristiques du chargement,
- En théorie, le coût de revient fourni par le CNR (Comité national routier - <http://www.cnr.fr/>), en pratique un prix inférieur s'appuyant sur le sa-

croissant principe des prix de retours ou des compléments de chargement,

- Les données réelles de vente des transporteurs.

Le danger est là car si les plateformes devaient s'imposer sur la majorité des frets de marchandises proposés aux transporteurs routiers ces derniers perdraient à coup sûr la maîtrise de leur marge.

À l'instar des conducteurs de VTC, les transporteurs seraient ainsi dans une dépendance tarifaire totale. Qui pourrait empêcher les exploitants de plateformes, d'une manière unilatérale, de décider d'une diminution de 20 % des prix ? C'est ce qu'a fait UBER !

ÉTAT D'AVANCEMENT DES PLATEFORMES

Même si les plateformes en sont au commencement, elles sont opérationnelles. En dehors de leur site web et de la presse professionnelle, elles font peu de promotion.

Les entreprises sont cepen-

dant démarchées par téléphone ou par courriels. Mais la force des plateformes, ce sont cependant leurs soutiens, parfois puissants !

Ainsi Chronotrucks a obtenu le soutien actif de plusieurs fédérations patronales. Convargo, met en avant ses investisseurs, comme Xavier NIEL (fondateur Free), Pierre KOSCIUSKO-MORIZET (fondateur PriceMinister), Jacques-Antoine GRANJON (fondateur Vente-Privée)... En parallèle, Convargo a pris contact avec les organisations syndicales et patronales du transport routier pour promouvoir les avantages de leurs offres.



Pour le moment, leur objectif prioritaire est d'accroître fortement leurs flux de transports en convainquant à la fois d'une part des transporteurs de s'inscrire sur la plateforme, et d'autre part des donneurs d'ordre sur lesquels les plateformes se rémunèrent. Ce point est fondamental.

INNOVATION PRINCIPALE, LA GÉOLOCALISATION DU CAMION. LA SOURCE DU PROBLÈME...

La géolocalisation se fait à l'aide d'une application mobile embarquée dans le smartphone du conducteur. Deux raisons officielles sont affichées pour justifier cette pratique :

- L'expéditeur pourra suivre en temps réel sa marchandise.

- L'affectation de la marchandise se fera aux camions à proximité du client.

Ce mode de fonctionnement est assez proche de celui d'UBER qui privilégie les voitures à proximité d'un client favorisant rapidement sa prise en charge.

MODÈLE DE FONCTIONNEMENT

La dématérialisation du bordereau de livraison et la facturation automatique indiquent que leur application va gérer l'ensemble de la relation entre l'expéditeur et le client final :

- Le statut de livraison,
- La localisation de la marchandise transportée,
- La réception de la POD (Preuve de livraison),
- L'envoi de la facture.

PROFESSIONNELS
DES MÉTIERS
DU TRANSPORT,
VOUS PASSEZ
TOUT VOTRE TEMPS
À PRENDRE SOIN
DES AUTRES.



ET VOUS ?
QUI PREND SOIN
DE VOUS ?

C'est parce que nous connaissons si bien les métiers du transport que nous sommes en mesure de vous apporter les solutions les plus adaptées à vos besoins. CARCEPT PREV du groupe KLESIA, au service des métiers du transport.

Complémentaire Santé – Prévoyance – Retraite

carcept prev
GROUPE KLESIA

ÉCONOMIE

LE DANGER DES NOUVELLES PLATEFORMES NUMÉRIQUES DANS LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES (CONVARGO, CHRONOTRUCKS, FRET LINK, ETC.)

Les exploitants de plateformes ont la volonté claire de concurrencer les bourses de fret, certes imparfaites, déjà en place. L'objectif est de les remplacer par un OPERATEUR DIGITAL de transport assurant l'intégralité de la relation contractuelle et commerciale entre l'expéditeur et le transporteur.

LA VÉRITABLE UTILISATION DE L'APPLICATION EMBARQUÉE DANS LE CAMION SUR LE SMARTPHONE DU CONDUCTEUR

La véritable utilisation de l'application embarquée dans le camion sur le smartphone du chauffeur est de préempter les données de GÉOLOCALISATION. Le projet de développement repose principalement sur ces données pour :

- Suivre les marchandises,
- Proposer les marchandises aux camions à proximité.

LA PROCHAINE ÉTAPE DES PLATEFORMES

L'apparence est un échange gagnant-gagnant entre la plateforme et le transporteur. En contrepartie d'un flux important de marchandises, ce qui reste à démontrer, le transporteur accepte de fournir ses données de géolocalisation pour espérer l'augmentation de son chiffre d'affaires. La réalité est que le transporteur perd indirectement la propriété de son fichier client.

COMMENT ?

Transformons-nous ici en expert en digital et big data exploitant d'une plateforme. Grâce à notre technologie et la puissance financière de nos investisseurs :

1. Nous exploiterions toutes les données de géolocalisation de chaque véhicule. Le croisement des données numériques collectées permettra d'identifier le fichier client de chaque entreprise de transport qui utilise la plateforme.

En effet, la géolocalisation ne permet pas uniquement de savoir où est la marchandise, elle donne aussi la localisation des arrêts donc des clients...

2. Nous irions alors chercher la correspondance entre tous les points de géolocalisation qui correspondent aux nœuds de concentration du flux de transport (les clients). La géolocalisation nous permettra d'orienter la prospection de la plateforme sur les flux de transport les plus lucratifs et garantir ainsi une forte croissance du site.

3. Nous recruterions, avec 100 millions d'euros levés grâce à nos puissants investisseurs, une armée de commerciaux pour prospecter lesdits nœuds (les expéditeurs), surtout ceux qui concentrent les plus gros flux de transport. Nous capterions donc vos clients.

4. Dernière étape : nous proposerions à nos nouveaux clients des prix de transports attractifs, c'est-à-dire du transport low-cost. Comme Convargo, notre plateforme serait accessible en plusieurs langues pour faciliter la pénétration du marché français par les sociétés étrangères.

Les levées de fonds des plateformes sont réelles et sans doute sous-estimées quand on sait que Blablacar a pu lever 300 millions d'euros. Il est en effet évident qu'une plateforme européenne digitale du transport routier de marchandises à une valeur ajoutée bien plus importante que celle dédiée au co-voiturage !

Ces nouveaux acteurs viennent de créer leur plateforme et application mobile. L'étape suivante consiste à devenir en très peu de temps le leader sur le marché. Mais pour se faire, ils doivent convaincre dans un premier temps, un grand nombre de transporteurs de s'inscrire sur leur plateforme.

Souvenons-nous qu'aujourd'hui Blablacar est présent dans 22 pays, a 10 millions de clients par trimestre et a une croissance de 200 % par an... Convargo ou d'autres peuvent suivre la même croissance !

Il est indispensable, voire vital, que l'entreprise de transport reste propriétaire de ses données de géolocalisation et surtout qu'elles ne soient pas exploitées par d'autres, à son détriment.

Or dans ce nouveau modèle proposé par les plateformes, le contrôle des données va de fait être celui d'une société privée. C'est là le grand danger. Il faut s'opposer avec détermination à ce système si l'on souhaite éviter le naufrage du pavillon routier Français.

Si le schéma précédemment développé se confirme, le pavillon routier Français ne s'en remettra pas. À ce stade, le transporteur français ne pourra plus « compétiter » car il aura perdu la relation directe avec ses clients et ne sera plus qu'un sous-traitant de plateforme d'intermédiation. Et là, c'est le moins cher qui l'emportera à chaque fois ! Nous arriverons alors à une accélération des dépôts de bilan et une disparition pure et simple des entreprises de transport françaises.

QUELLES ENTREPRISES SERONT VICTIMES DE CES PLATEFORMES ?

Les donneurs d'ordres produisant des produits de grande valeur (téléphonie, produits informatiques, luxe, etc.) n'iront pas sur ce type d'opérateur, comme ils n'utilisent pas ou peu les bourses de fret. Cela comporte trop de risques pour leurs marchandises. Les grands groupes de transport éviteront également ces plateformes, ils préféreront négocier des contrats pluriannuels comme ils le font actuellement.

Le principal risque pèse sur les épaules des PME et TPE. Il faut que la profession reste solidaire, sinon quand le loup sera dans la bergerie, il sera trop tard pour s'en débarrasser.

Les hôteliers pensaient utiliser le site Booking.com pour remplir leurs chambres vides. Aujourd'hui ce sont ces plateformes, Booking.com, Expedia.fr, Voyages-sncf.fr, Hotels.com... qui font la loi dans l'hôtellerie. Ces plateformes amènent le plus grand flux de clients aux hôteliers tout en leur prenant la plus grande partie de leur marge (15 % à 25 % de leur chiffre d'affaires).

CONCLUSION

Le débat n'est pas d'être pour ou contre l'arrivée de nouvelles technologies basées autour du numérique. Mais

en revanche, la question du modèle économique développée grâce à elles doit nous interroger. **L'OTRE ne peut accepter et n'acceptera pas un 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 ! Ces deux éléments combinés sont pour nous extrêmement dangereux.

L'OTRE appelle purement et simplement au boycott de ces plateformes numériques.

Plus de performances
Plus d'économies de carburant

Économie de carburant exceptionnelle

Les nouvelles huiles TITAN CARGO MAXX avec la technologie XTL® réduisent de façon notable la consommation de carburant durant toute la durée de l'intervalle de vidange, améliorent les performances à froid et fournissent une excellente protection pour les moteurs et leurs composants.
www.fuchs-oil.fr