

11.2020



La conjoncture du transport routier

SONDAGE

ÉDITORIAL

WE
CREATE
SMART
MOVES ✦

Acteur majeur du conseil et de l'audit en supply chain appliqué au domaine du transport en Europe, bp2r aide ses clients industriels et distributeurs à améliorer durablement leur performance transport en B2B et B2C. Depuis 2005, les fondateurs de bp2r militent pour placer le transport au centre de la supply chain en tant que maillon décisif dans la compétitivité des entreprises.

La cellule R&D de bp2r sonde régulièrement les communautés des chargeurs et des transporteurs sur des thématiques liées au transport. Les résultats des sondages sont communiqués aux entreprises participantes.

INTRODUCTION ✨

Pour la 10^{ème} année consécutive, bp2r a questionné la communauté des transporteurs sur leur perception de la conjoncture du transport routier de marchandises.

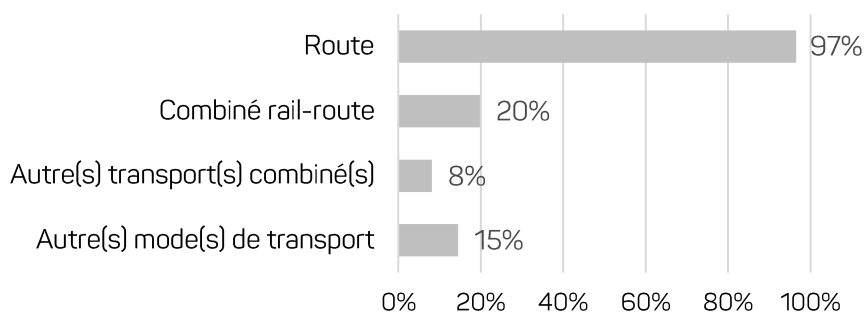
Du 28 septembre au 30 octobre 2020, 191 transporteurs localisés en France et en Europe ont participé à ce sondage comportant 16 questions :

12 sur la conjoncture, 2 sur l'actualité, 4 sur le profil du sondé.

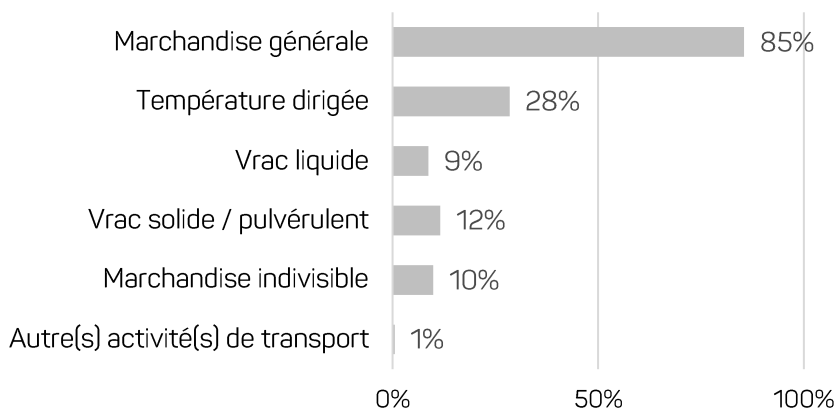
Les chiffres des années 2011 à 2019 proviennent des précédents sondages menés auprès d'un panel similaire.

Profil des entreprises participantes

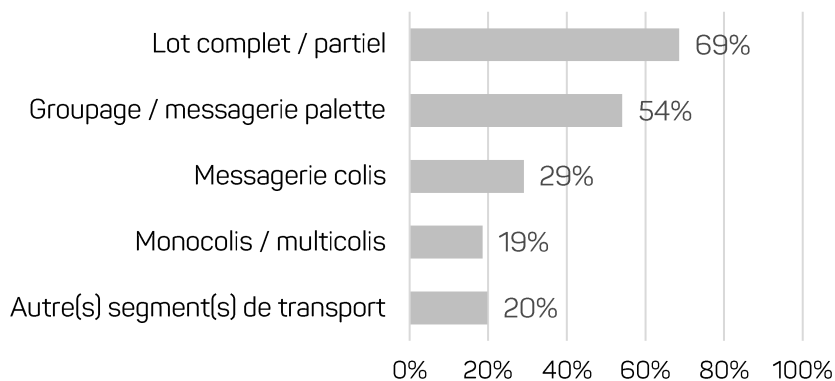
Modes de transport



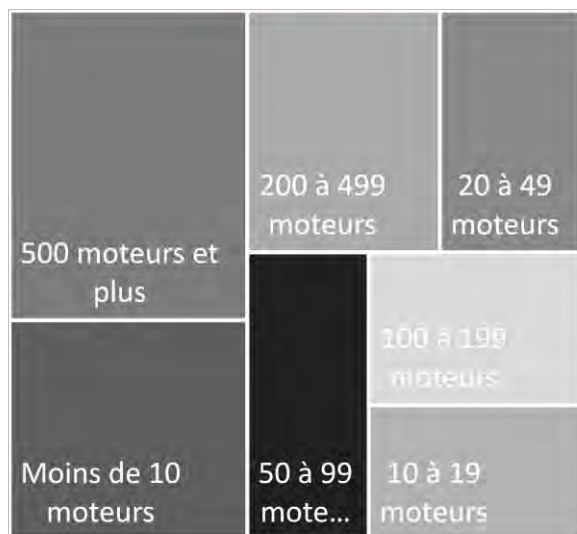
Activités de transport



Segments de transport



191 transporteurs



SOMMAIRE

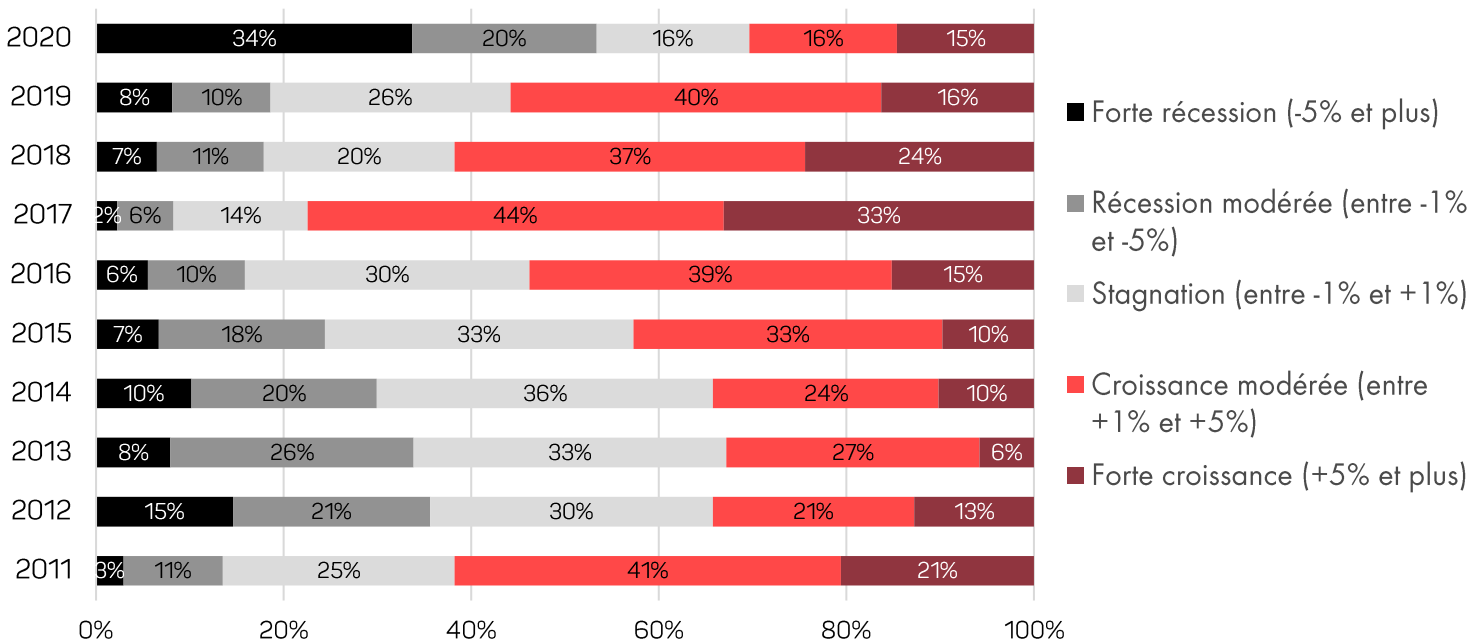


- I- Volumes transportés : l'hécatombe p. 5
- II- Investissements, recrutements : tendances contrastées p. 9
- III- Tarifs et équilibre capacitaire : le retour à la normale se poursuit p. 13
- IV- Une situation financière difficile pour le TRM p. 16
- V- Enjeux et priorités p. 18

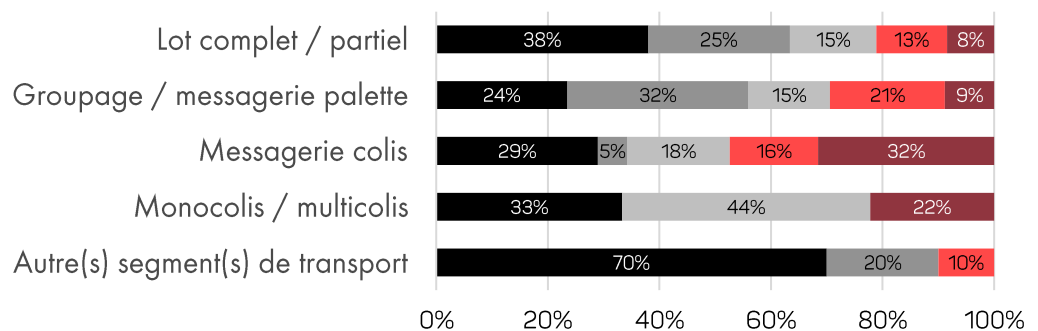
Volumes transportés : l'hécatombe

| Un basculement brutal vers la crise

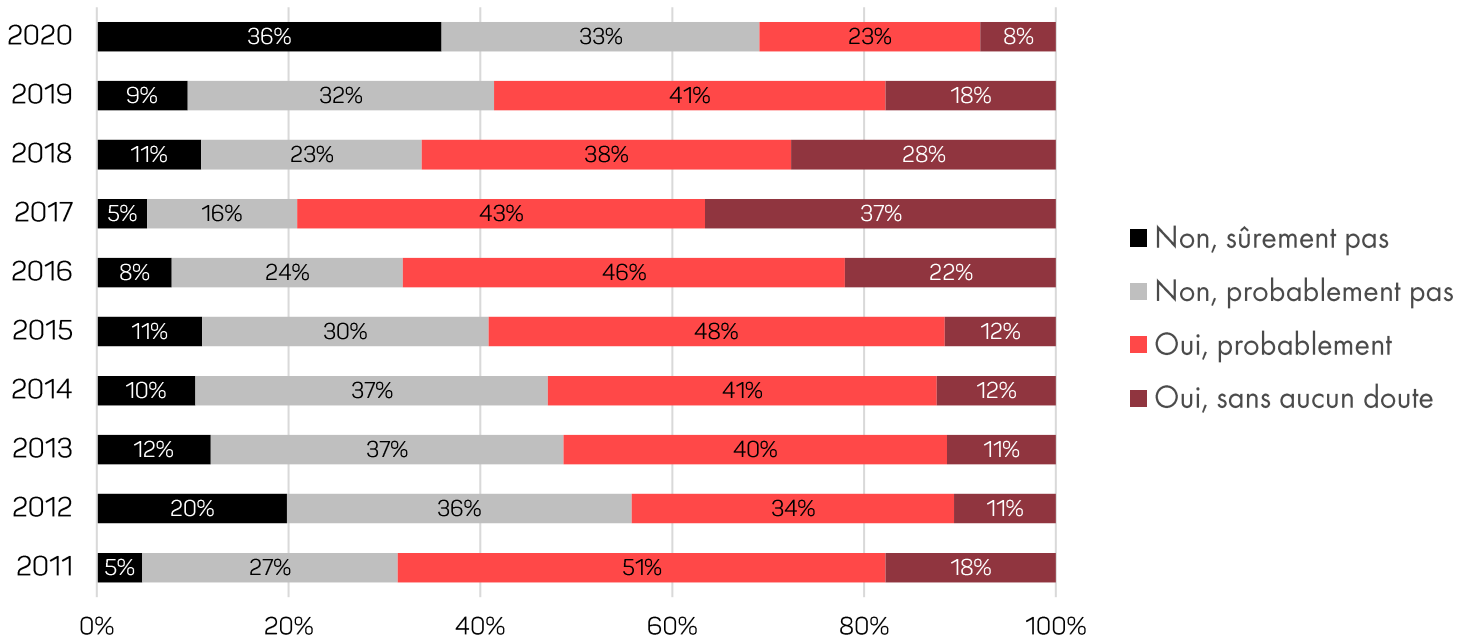
✦ **Question 1.** Comment a évolué le volume global transporté par route par votre entreprise au cours des 9 derniers mois ?



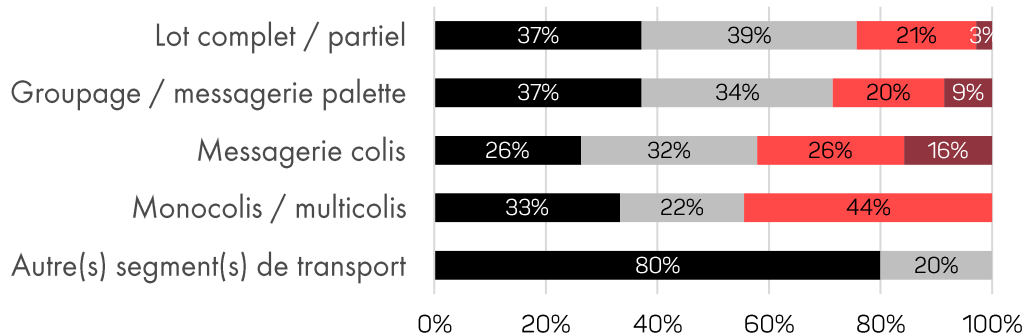
- Cela ne sera une surprise pour personne, mais les transporteurs rapportent une situation très difficile en termes de volume d'activité.
- Ils sont 34% à rapporter une récession d'au moins 5. C'est le plus haut niveau enregistré - et de très loin - depuis la première édition de ce sondage en 2011.
- La récession, forte ou faible, concerne 54% des répondants. C'est 36 points de plus qu'en 2019 ! Le précédent « record » date de 2012, avec 36% de répondants déclarant un recul de l'activité.
- En miroir, seuls 31% des prestataires interrogés rapportent une croissance des volumes transportés. C'est là encore un record.



Question 2. Selon vous, votre entreprise atteindra-t-elle les objectifs qu'elle s'est fixés en termes de volume d'activité pour l'année en cours en ce qui concerne le transport routier ?

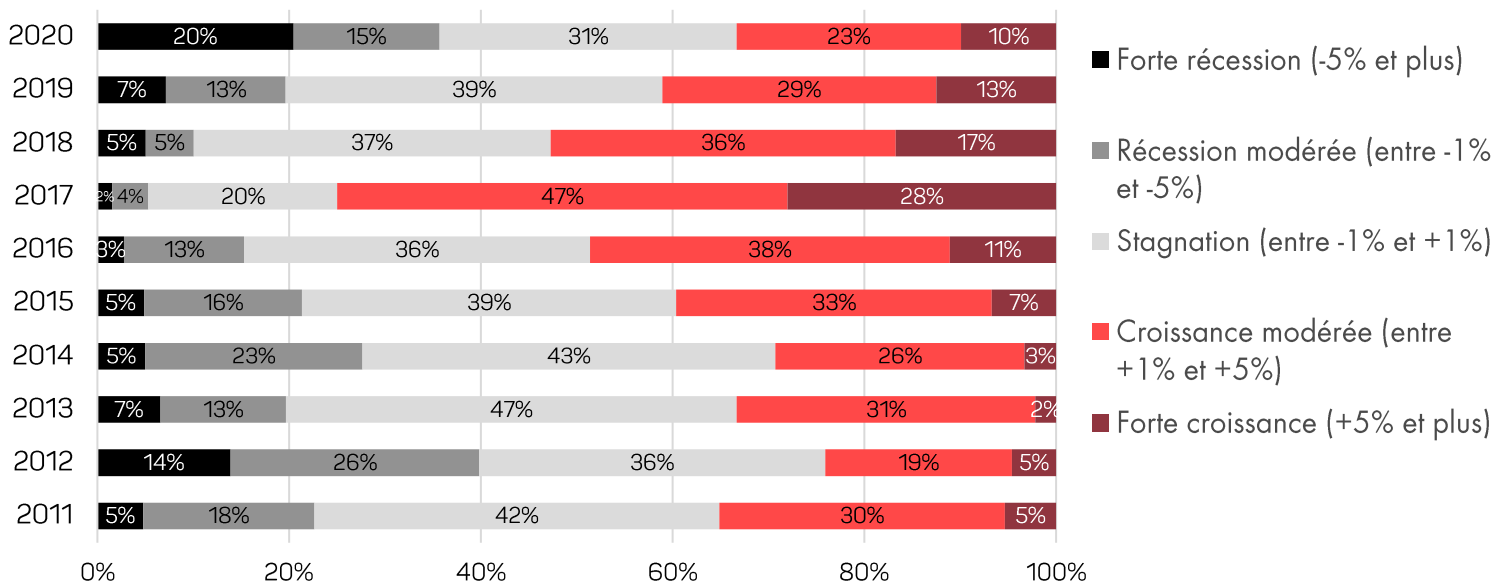


- De fait, peu de transporteurs parviendront à atteindre leurs objectifs en termes de volumes transportés : ils sont 69% à estimer cette issue au mieux improbable.
- Avec les mesures de confinement et la fermeture des commerces, c'est bien sûr le transport B2B qui a été le plus touché. Aussi, les segments qui y sont le plus traditionnellement rattachés souffrent davantage.
- Ainsi, le FTL/LTL ainsi que le groupage/messagerie palette rapportent à respectivement 63% et 56% une diminution de l'activité. Les autres segments de transport, généralement du transport spécialisé, souffrent encore davantage du fait de la spécialisation des moyens sur ces flux.
- Sur les segments concernés par le B2C, le report de la consommation vers le e-commerce se fait sentir. Ils sont par exemple encore 48% en messagerie colis à faire état d'une croissance de l'activité, largement au-dessus des 31% tous segments confondus.

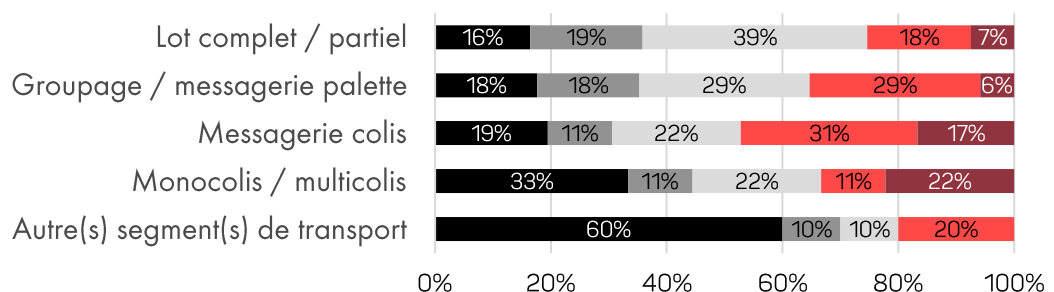


Des perspectives en berne

Question 3. Selon vous, comment évoluera le volume global transporté par route par votre entreprise au cours des 6 prochains mois ?



- Les prestataires sont confrontés à une crise d'envergure, et les perspectives paraissent loin d'être florissantes.
- Ils ne sont que 33% à s'attendre à une croissance de l'activité ces prochains mois, contre 35% à anticiper une récession. De tels niveaux nous ramènent là encore en 2012, au plus fort de la crise économique.
- Les tendances différenciées entre B2B et B2C sont cette fois moins marquées, même si le segment du lot demeure le plus pessimiste.

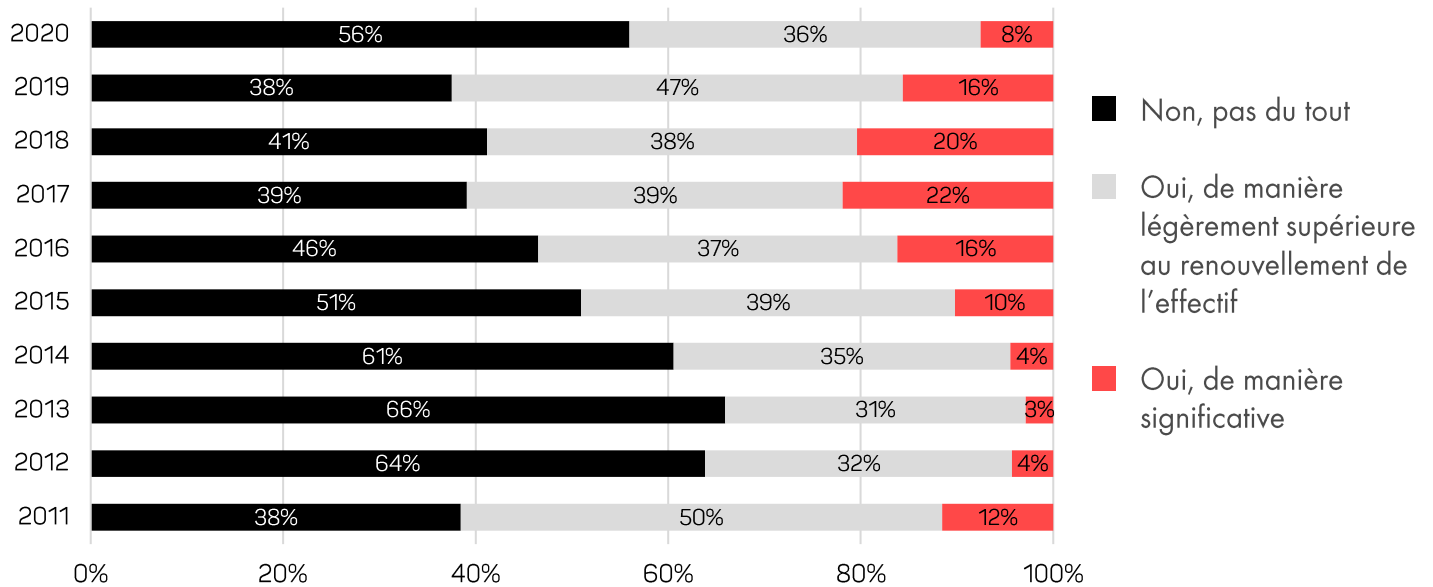




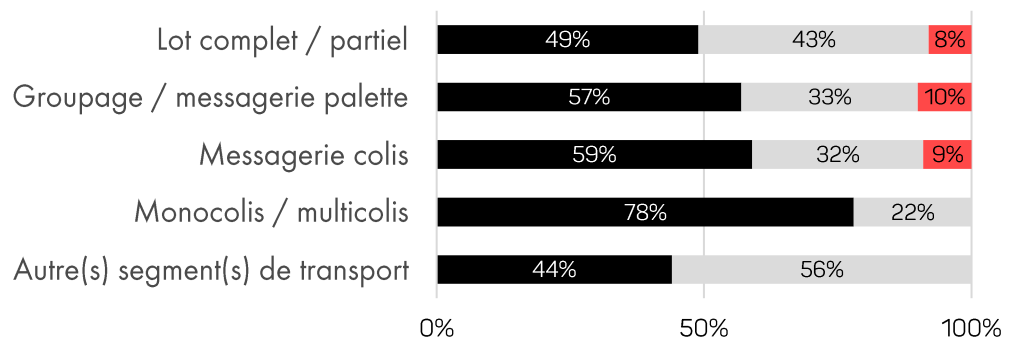
Investissements, recrutements : tendances contrastées

| Recrutement : le coup d'arrêt ?

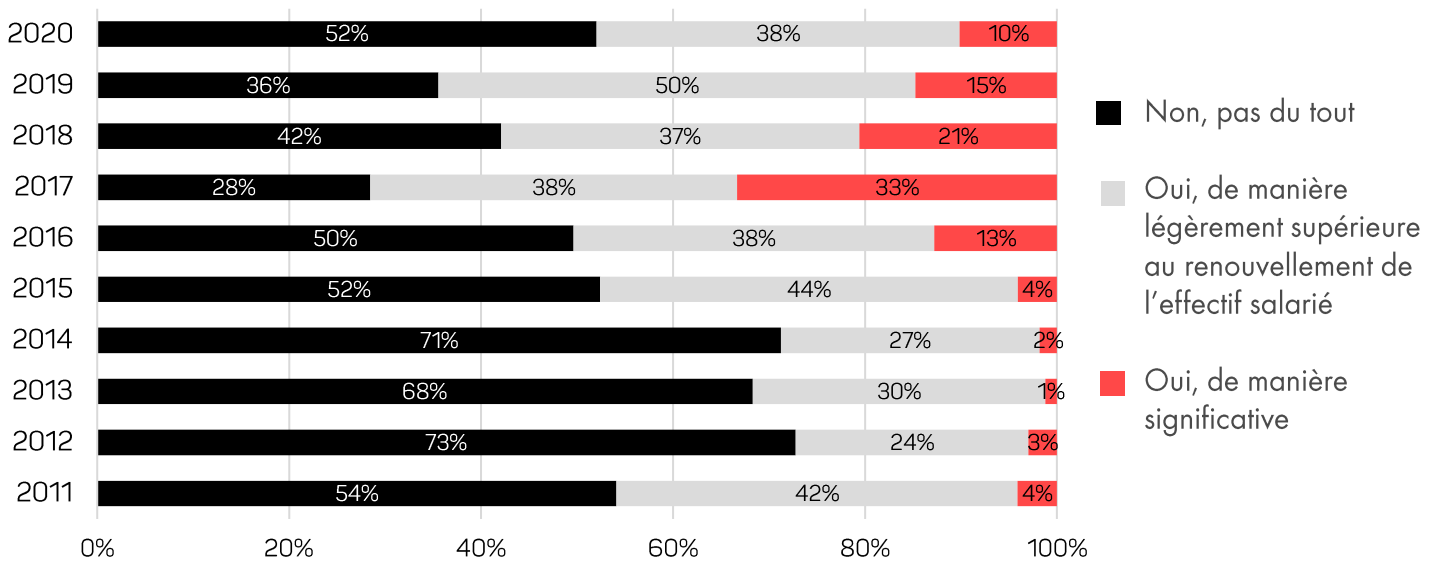
✦ Question 4. Votre entreprise a-t-elle recruté des conducteurs au cours des 9 derniers mois pour accompagner une croissance de son activité ?



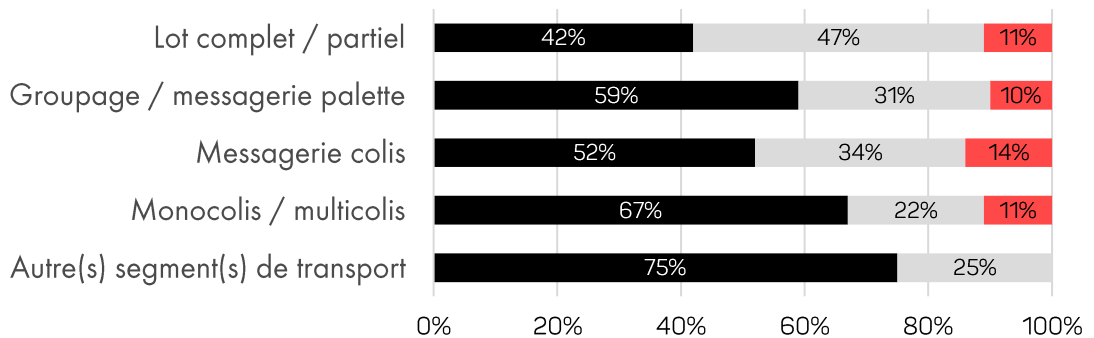
- La belle dynamique de recrutement de ces dernières années, tirée par une situation économique acceptable, est interrompue.
- Seuls 44% des prestataires interrogés rapportent avoir recruté au-delà du renouvellement de l'effectif, en baisse de 19 points par rapport à 2019.
- Paradoxalement, le lot est le segment qui a le plus recruté avec 51% de réponses positives. Cette dynamique devrait se poursuivre ces six prochains mois.



★ **Question 5.** Votre entreprise prévoit-elle de recruter des conducteurs au cours des 6 prochains mois pour accompagner une croissance de son activité ?

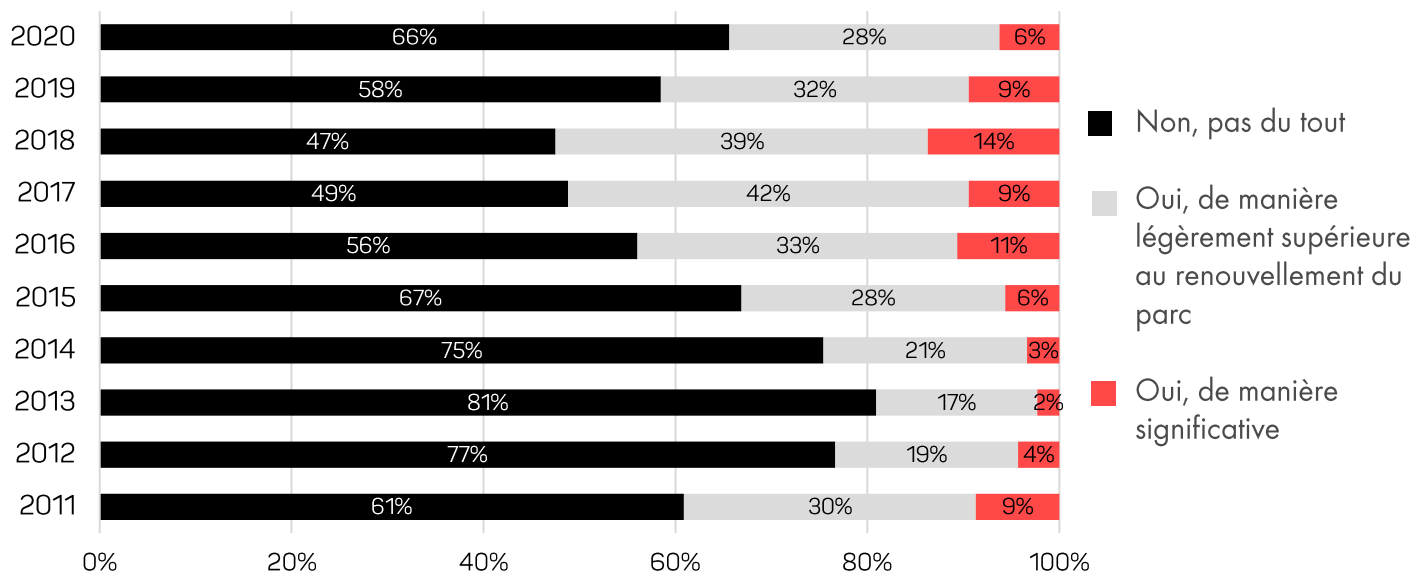


- Les perspectives ne sont toutefois pas aussi sombres que l'on pourrait croire. 48% des prestataires estiment que leur entreprise recrutera ces six prochains mois. Lors des années sombres de 2012-2014, ce nombre tournait plutôt autour de 30.

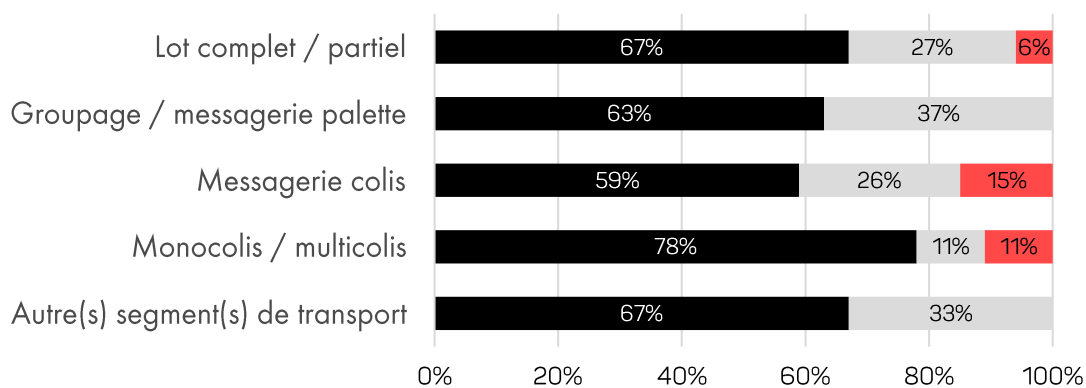


Investissements dans le parc : rien à signaler

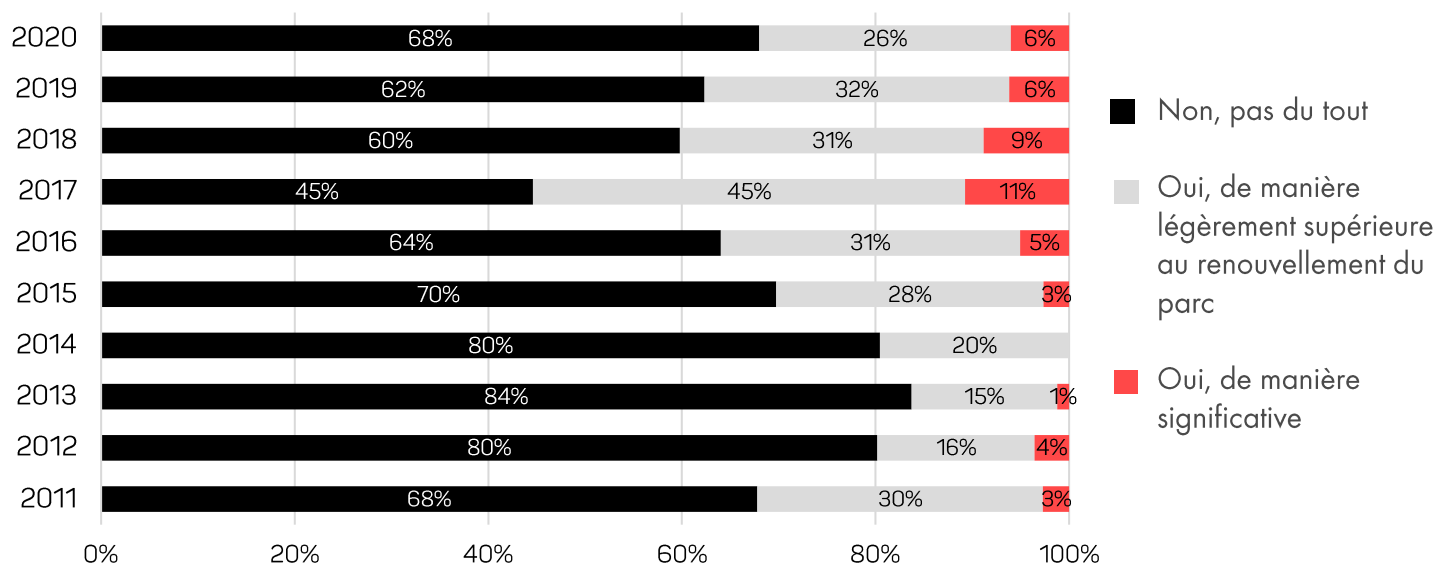
★ **Question 6.** Votre entreprise a-t-elle développé son parc de véhicules moteurs au cours des 9 derniers mois pour accompagner une croissance de son activité (hors renouvellement du parc) ?



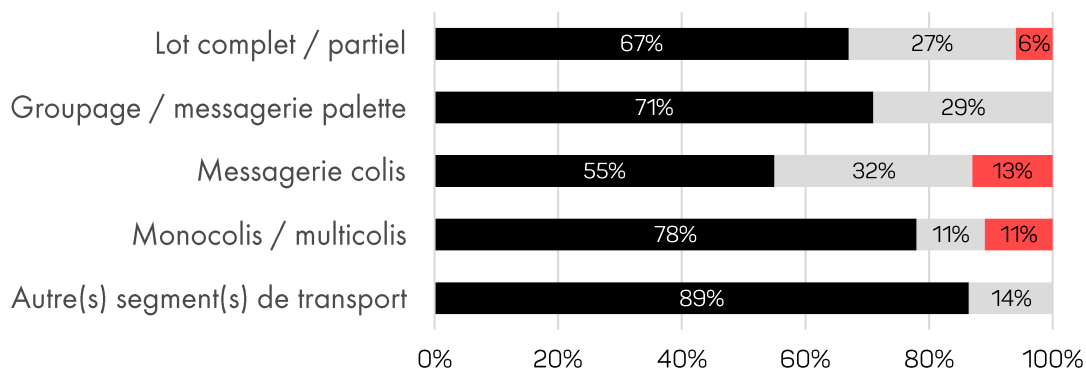
- Les entreprises du TRM avaient assez lourdement investi dans leur parc roulant en 2017-2018, et ce mouvement s'essouffait déjà l'an passé.
- Les répondants ne sont que 34% à avoir investi dans l'achat de véhicules moteurs. La baisse par rapport à 2019 n'est que de 7 points, ce qui laisse penser que le mouvement n'est pas entièrement lié au coup d'arrêt du COVID.



★ **Question 7.** Votre entreprise prévoit-elle de développer son parc de véhicules moteurs au cours des 6 prochains mois pour accompagner une croissance de son activité (hors renouvellement du parc) ?



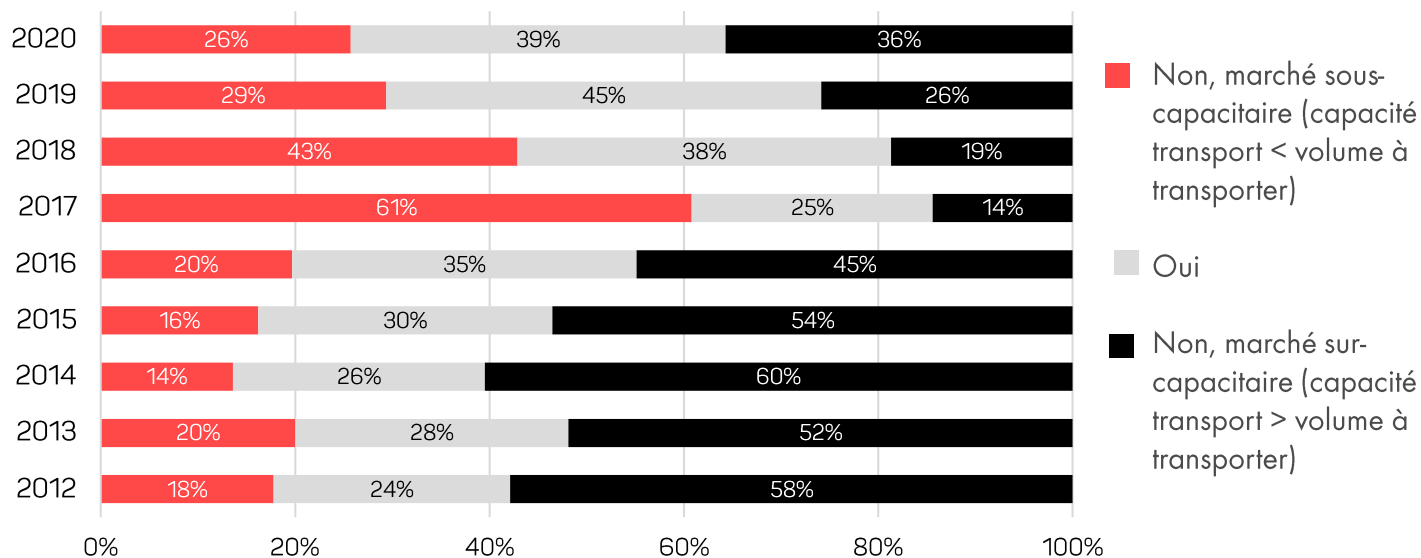
- Rien de nouveau également en ce qui concerne les perspectives d'investissement à six mois : les chiffres sont très proches du niveau de 2019.



Tarifs et équilibre capacitaire : le retour à la normale se poursuit

| Vers un retour à la surcapacité ?

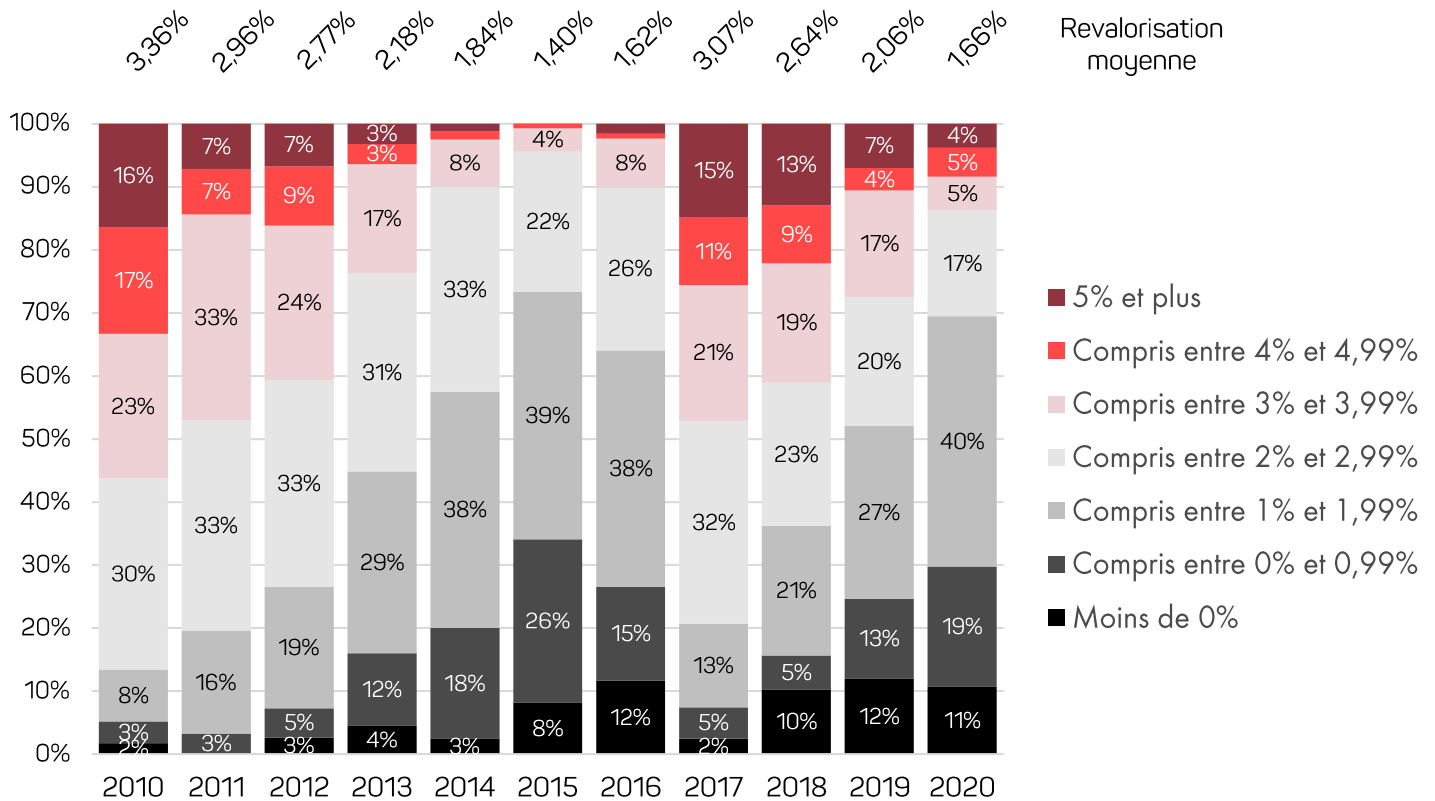
★ Question 8. Selon vous, actuellement, la capacité de transport routier sur le territoire national est-elle globalement en adéquation avec le volume général transporté ?



- En 2017, le marché s'était soudainement retourné, passant d'une situation largement surcapacitaire à une quasi-pénurie de transport. Les deux années qui ont suivi, l'équilibre s'est progressivement rétabli.
- La crise du COVID semble toutefois accompagner – sinon provoquer – un retour à une situation d'excès de l'offre, plus palpable après la rentrée 2020. L'effondrement des volumes transportés n'est bien entendu pas étranger à cette situation.
- Pour la première fois depuis 2016, les transporteurs sont plus nombreux à faire état d'une situation de surcapacité que de sous-capacité.
- Néanmoins, la majorité relative, avec 39% des répondants, rapportent plutôt une situation d'équilibre.
- Entre le reconfinement et les malheureusement probables défaillances d'entreprises du TRM, l'incertitude est de mise : la situation globale pourrait encore évoluer dans un sens ou dans l'autre.

Des tarifs qui devraient stagner

★ **Question 9.** Quel pourcentage moyen de revalorisation tarifaire (hors gazole) allez-vous demander à l'ensemble de vos clients chargeurs pour des prestations de transport routier pour les 12 prochains mois ?



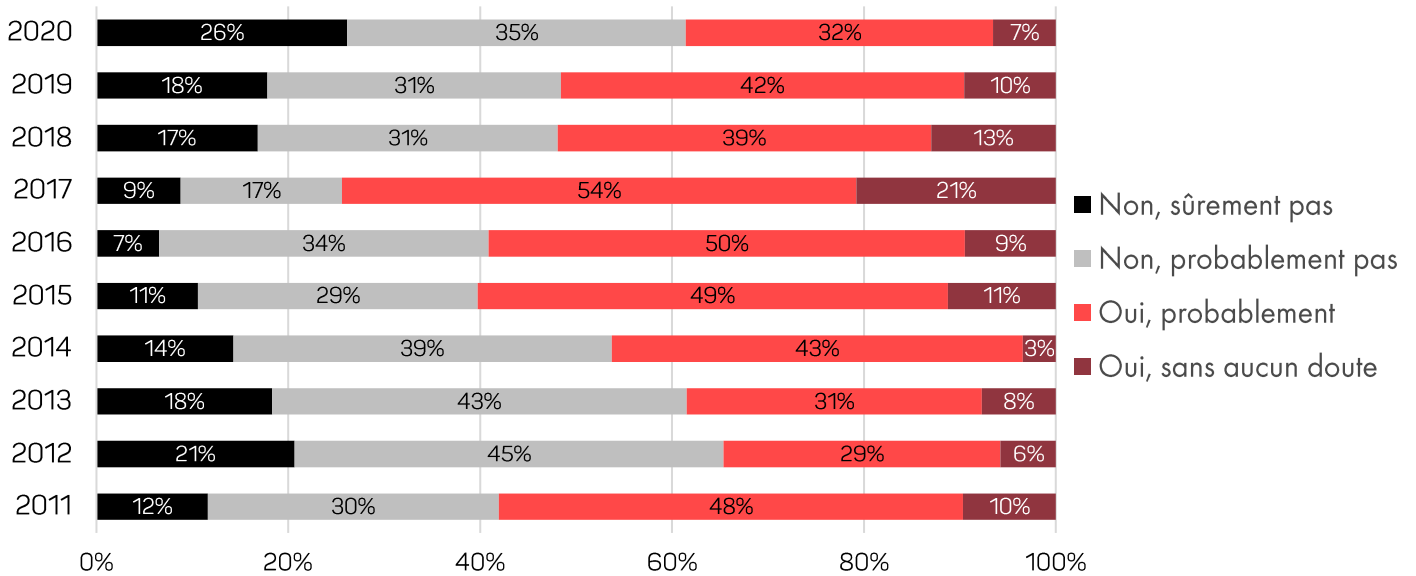
- Face à l'effondrement des volumes et à un équilibre capacitaire désavantageux, les transporteurs vont chercher à limiter leurs augmentations tarifaires hors gazole.
- Le niveau moyen d'augmentation demandé aux chargeurs pour les 12 prochains mois est de seulement 1,66% en moyenne ; les demandes étant plus importantes pour le lot que pour les prestations en réseau. Pour retrouver des niveaux aussi bas, il faut revenir à 2015-2016.



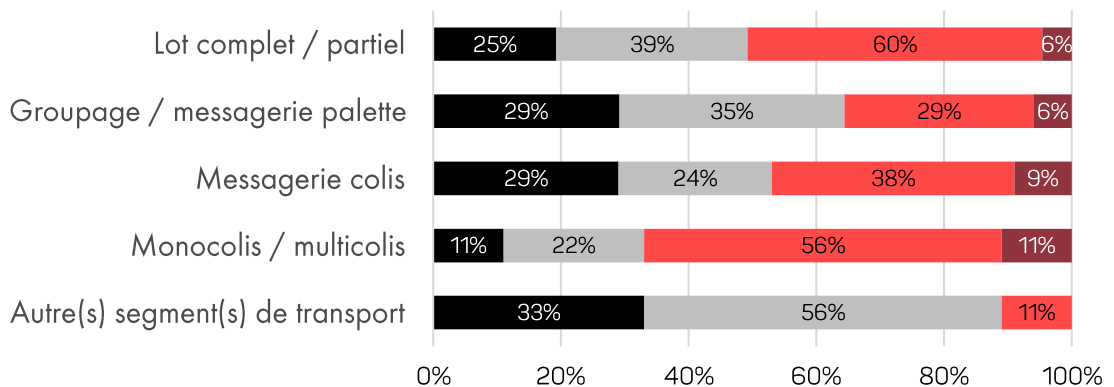
Une situation financière difficile pour le TRM

| La dégradation de la rentabilité s'accélère

★ Question 10. Selon vous, votre entreprise atteindra-t-elle les objectifs qu'elle s'est fixés en termes de rentabilité pour l'année en cours en ce qui concerne le transport routier ?

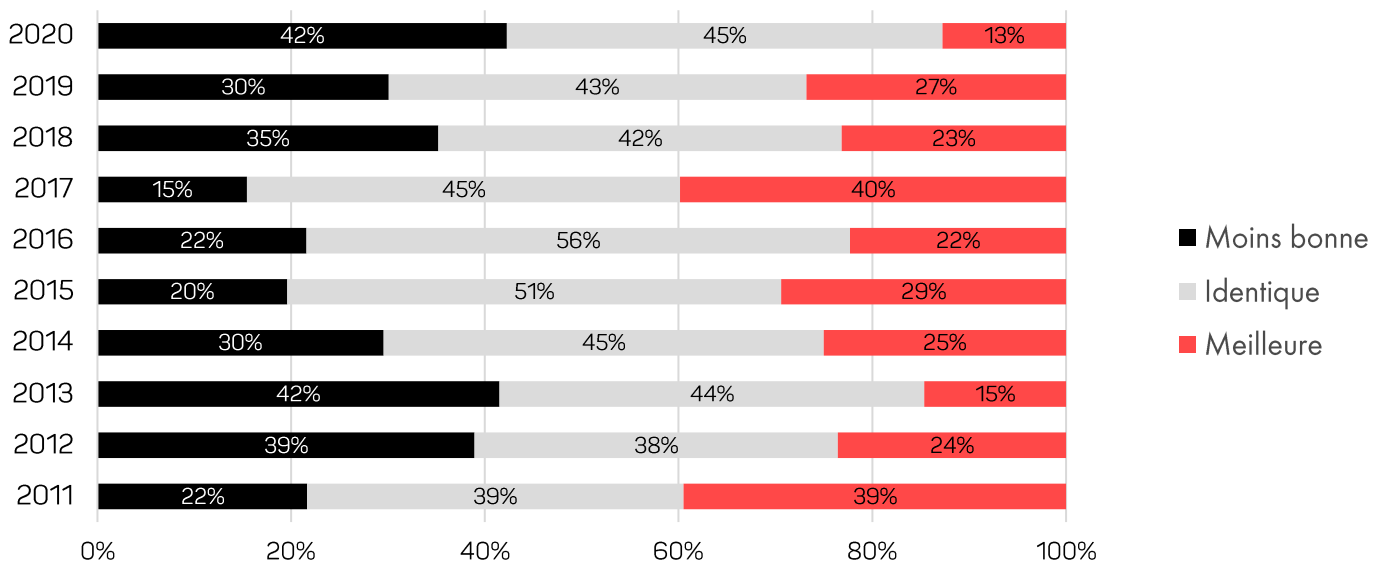


- Après une année 2017 faste, 2018 et 2019 n'avaient pas vraiment été à la hauteur des attentes des prestataires du TRM. 2020, là encore assez logiquement, met un coup supplémentaire à l'atteinte des objectifs de rentabilité.
- 61% des répondants ne s'attendent pas à y parvenir. Il faut revenir aux difficiles années 2012-2013 pour retrouver des résultats similaires.

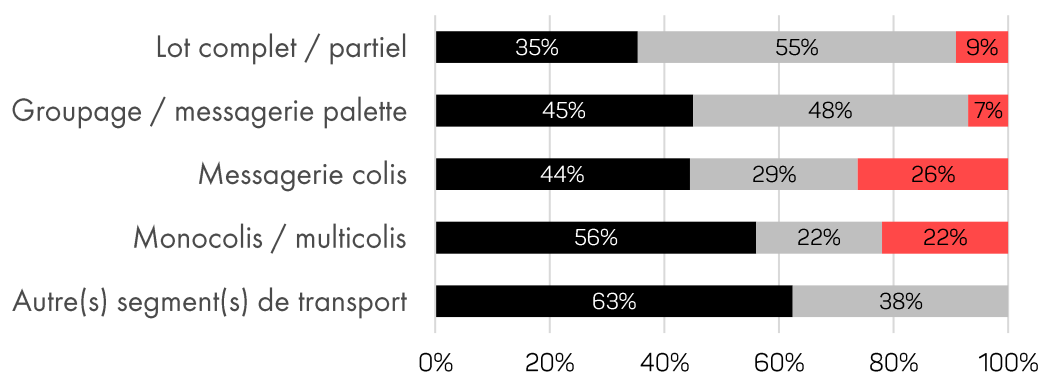


| La santé des entreprises du TRM inquiète

★ Question 11. Comment jugez-vous la situation financière de votre entreprise par rapport à celle de l'année précédente ?



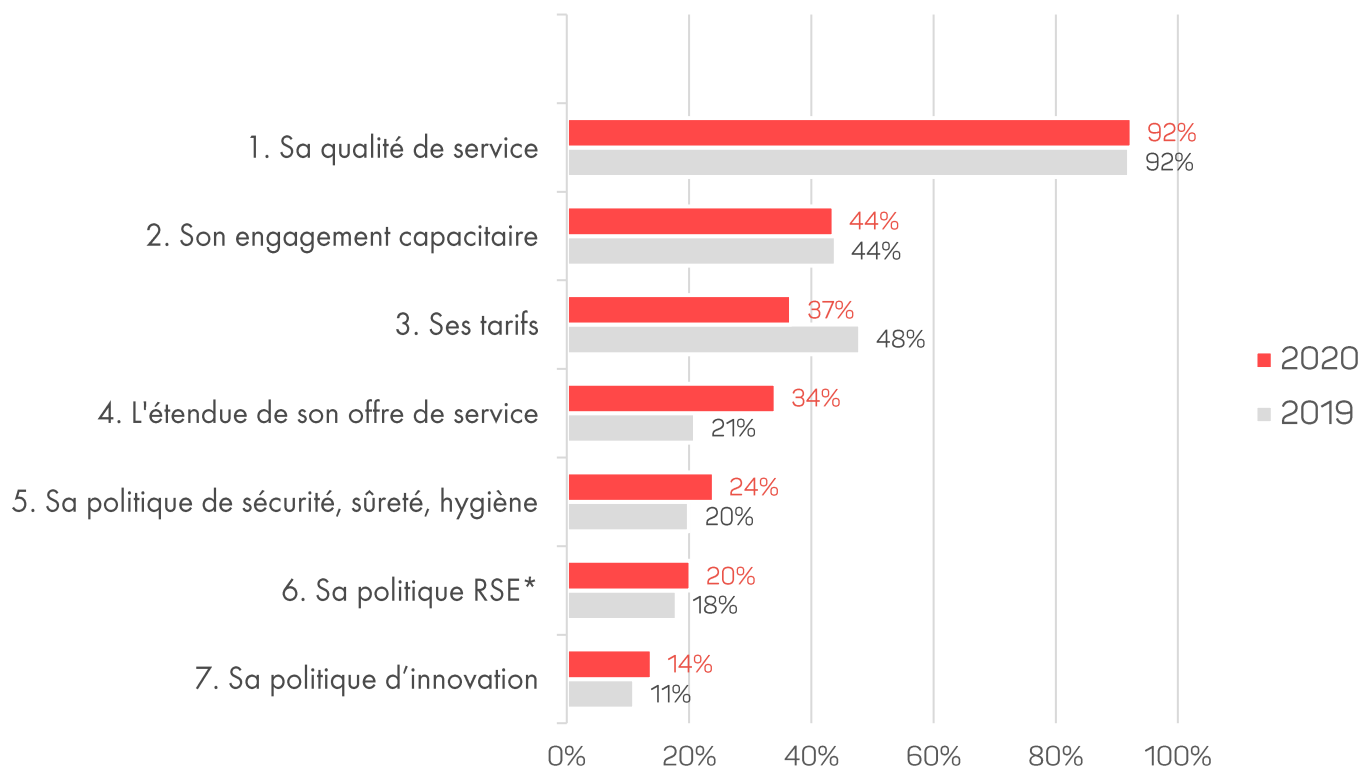
- Etant donné la tendance générale exprimée à chaque question ou presque de ce sondage, il aurait été étonnant que les entreprises du TRM déclarent une excellente situation financière.
- Les transporteurs interrogés estiment à 42% que la santé financière de leur entreprise s'est dégradée. C'est 12 points de plus que l'an passé.
- Les proportions exprimées sont quasiment la copie conforme de celles de 2013, soit la pire année enregistrée par ce sondage annuel en termes de situation financière.
- Etant donné le poids relativement léger de leurs coûts fixes, il n'est pas surprenant de voir que les acteurs du lot s'en sortent relativement mieux que leurs confrères fonctionnant en réseau.



Enjeux et priorités

| La compétitivité tarifaire perd encore en importance

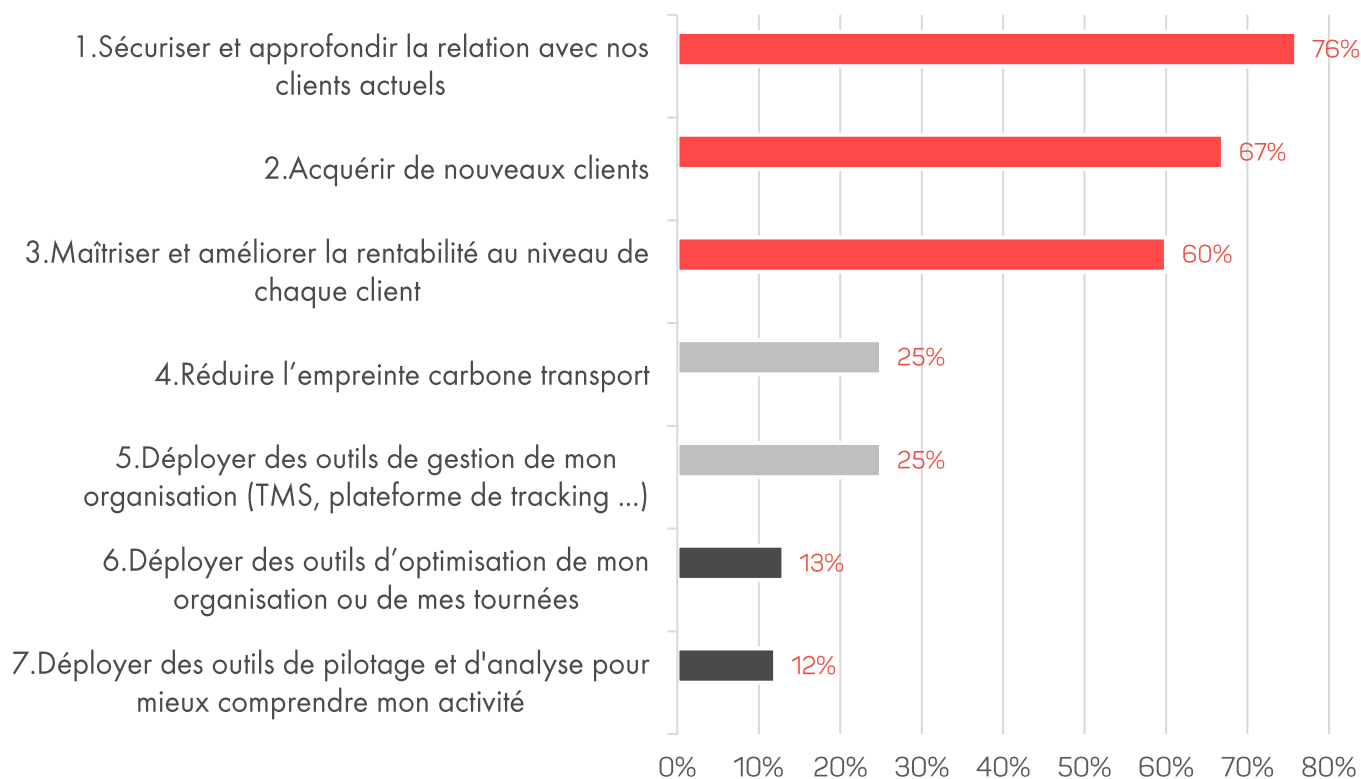
★ Question 12. Pensez-vous que votre entreprise apporte en priorité à ses clients chargeurs un avantage concurrentiel par... ? (maximum 3 choix possibles)



- Comment les transporteurs perçoivent-ils leurs avantages concurrentiels ? Quels sont-ils pour eux ? A 92%, c'est la qualité de service proposée qui fait l'unanimité. Suit en deuxième position l'engagement capacitaire, preuve que la fiabilité du transport est une valeur cardinale.
- En revanche, les prestataires sont de moins en moins convaincus de leur attractivité tarifaire : ils ne sont que 37% à citer celle-ci parmi leurs trois avantages forts, en baisse de 11 points. Lucides sur leur rentabilité qu'ils doivent sauvegarder, ils savent qu'ils ne pourront pas beaucoup miser sur des tarifs compétitifs.
- On constate d'ailleurs un report : les répondants sont maintenant 34% à citer l'étendue de l'offre de service parmi leurs avantages concurrentiels. Un signal positif, qui montre que le transport gagne en valeur perçue et n'est plus qu'une affaire de coûts.
- La politique RSE stagne malheureusement en avant dernière place, en hausse de deux points toutefois : les transporteurs ne pensent pas encore pouvoir se distinguer avec leurs éventuelles ambitions en la matière, ce qui est en décalage avec le discours tenu par les donneurs d'ordres, qui semblent en attente de solutions sur le sujet.

| En période de crise, des priorités forcément très « terre à terre »

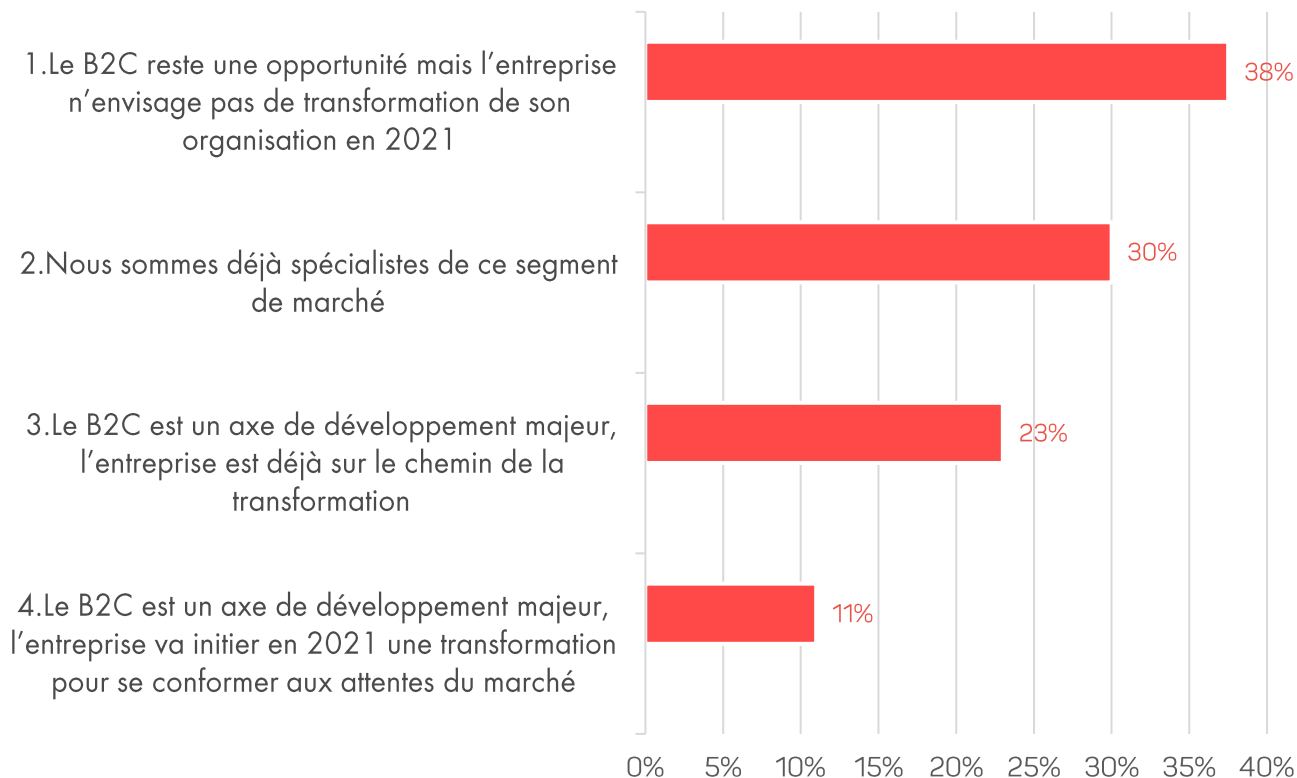
✦ Question 13. Quels seront les chantiers prioritaires pour votre entreprise en 2021 ?
(maximum 3 choix possibles)



- Dans cette situation difficile, les transporteurs envisagent surtout des actions d'ordre commercial et financier : il faut maintenir le navire à flot et rétablir la situation. Ce constat se vérifie pour tous les segments.
- A 76%, les prestataires interrogés souhaitent sécuriser leurs contrats actuels en travaillant sur la relation avec leurs clients actuels. A 67%, ils veulent également acquérir de nouveaux clients.
- Les préoccupations financières sont évidemment prégnantes : 60% des répondants veulent améliorer la rentabilité de leur collaboration avec chacun de leurs clients.
- En termes de transformation digitale, les prestataires semblent privilégier l'exécution aux outils permettant des optimisations de fond. Dans l'absolu toutefois, les diverses réponses liées à ce sujet sont en retrait.
- Les enjeux de RSE sont malheureusement très peu cités également. On peut craindre que la crise ne retarde les nécessaires transformations du secteur.

| Le B2C, nouvel eldorado ?

✦ **Question 14.** Les flux B2C, tirés par la demande e-commerce, sont parmi les seuls à avoir su résister au plus fort de la crise et dont les volumes croissent rapidement chaque année. Comment votre entreprise envisage-t-elle de se positionner par rapport à cette tendance ?



- Au plus fort de la crise, les flux B2C, tirés par le e-commerce, ont fait plus que résister et ont même connu une croissance importante. L'offre de transport B2C étant notoirement limitée, s'y engager constitue une opportunité naturelle.
- Pourtant, les entreprises du TRM ne semblent pas vouloir pleinement surfer sur cette vague. 38% des répondants déclarent que leur entreprise n'envisage pas de transformation structurelle pour 2021, quand bien même l'opportunité est bien reconnue. Si l'on ignore les transporteurs se déclarant déjà spécialistes du segment, cela représente la majorité absolue des répondants.
- On peut se demander s'il s'agit d'une volonté ou d'une incapacité, expliquée par une capacité d'investissement forcément limitée dans ce contexte.
- Point méthodologie : les transporteurs spécialistes du lot complet ou d'autres segments qui ne seront à priori jamais destinés à travailler sur du B2C ont été bien entendu exclus des réponses prises en compte.



Suivez-nous sur [LinkedIn](#)

www.bp2r.eu

5 rue des Mathurins 75009 PARIS, France
+33 (0)1 80 48 16 60 | contact@bp2r.eu