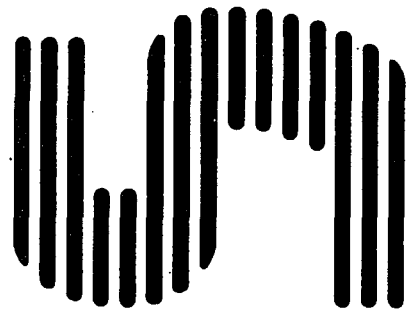
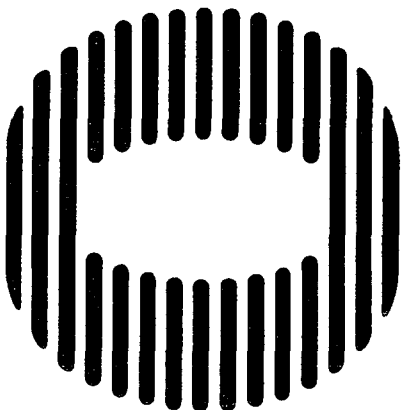
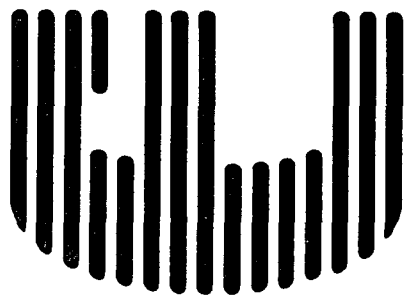


# LES ENTREPRISES DE TRANSPORT DE MARCHANDISES



# LES STRATEGIES DE PENETRATION DES COMPAGNIES JAPONAISES EN EUROPE



STAGE DE ROBERT SCHELLER  
SOUS LA DIRECTION DE PATRICE SALINI

Observatoire Economique  
et Statistique des Transports  
**DOCUMENTATION**

Ref. n°

5145 A

MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT,  
DU LOGEMENT,  
DES TRANSPORTS  
ET DE L'ESPACE



OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE ET  
STATISTIQUE DES TRANSPORTS  
55 - 57 rue Brillat - Savarin 75013 PARIS  
téléphone : 45 89 89 27 télécopie : 45 88 48 01

LES ENTREPRISES DE TRANSPORT  
DES MARCHANDISES

LES STRATEGIES DE PENETRATION  
DES COMPAGNIES JAPONAISES EN  
EUROPE

SYNTHESE

## 1. LA PRESENTATION DES ENTREPRISES.

Deux groupes japonais ont une importance significative sur le marché européen:

- la Nippon Express;
- la Kintetsu World Express.

Après avoir atteint les limites de leur développement sur le marché nippon dans les années 50, elles optent pour la croissance interne en choisissant successivement trois pôles économiques:

- l'Amérique du Nord;
- l'Asie du Sud Est;
- l'Europe.

La taille de ces entreprises est celle des multinationales:

- la Nippon Express emploie 50 000 personnes et possède 31 filiales dans les 29 pays. Son chiffre d'affaires est de 45 milliards de francs;

- le groupe Kintetsu emploie 78 000 personnes et est présent dans les 18 pays. Son chiffre d'affaires dépasse les 64 milliards de francs (1990).

## 2. LES ACTIVITES DE CES ENTREPRISES.

### *LA NIPPON EXPRESS*

La société est un prestataire de services sur le trafic routier, aérien et maritime; elle est à la fois transporteur, commissionnaire de transport et commissionnaire en douane. Sa spécialité est le trafic intermodal; elle se présente comme le plus grand prestataire de ces services à travers le monde. En tant que prestataire global en matière des transports, la Nippon Express peut être considéré comme un integrator.

Son parc de véhicules est estimé à 38 000 (30 000 au Japon) et sa flotte maritime à 112 navires. La société ne possède pas sa propre flotte aérienne.

Sa capacité d'entreposage est de 2 366 000m<sup>2</sup>

Ses activités recouvrent:

- le fret aérien;
- le fret maritime;
- les activités d'entreposage et de manutention;
- la distribution par route;
- le réseau des agences de voyages.

En ce qui concerne le trafic aérien, le groupe propose en Europe deux sortes de services:

- le groupage;
- le produit "Pelikan".

L'activité de groupage s'organise quotidiennement sur l'axe Japon-Europe et tous les quatre jours environ pour d'autres types de destinations - cela dépendant de la densité du trafic.

Le produit "Pelikan" est une prestation tarifaire particulière (prix à forfait) concernant l'envoi des petits colis (1 à 20 kg). Ce produit bénéficie de la valeur douanière réduite qui ne peut dépasser 10 000 F, d'une procédure de traitement simplifiée et rapide. Ce service est principalement destiné aux envois d'échantillons. Les livraisons porte-à-porte se font en J+1.

Le transport routier a été jusqu'à présent sous-traité, la société n'effectuant elle-même que le transport d'approche entre l'aéroport et sa base. Toutefois, l'acquisition des licences pour le Benelux, le Pays-Bas et la Grande Bretagne ( 1989 et 1990 ) témoignent de la volonté de l'entreprise de créer un réseau des liaisons routières. Ainsi est née en 1990 la **Nippon Express Trucking**.

### *LE GROUPE KINTETSU*

Le transport ne représente qu'une partie de ses activités qui englobent également le tourisme, l'hôtellerie, les commerces, la publicité, les assurances, la construction ferroviaire, la construction et promotion immobilière.

Dans le cadre des transport, la société développe les branches aériennes, terrestre et maritime. L'exploitation à l'étranger concerne principalement le trafic aérien et est développé par une structure spécifique: la **KWE (Kintetsu World Express)**.

En Europe, la société propose un service similaire à celui de Nippon Express.

Toutefois, elle ne fait pas de l'express par avion et envisage de développer la messagerie rapide par route à travers une nouvelle filiale qu'elle vient de créer: la **KET (Kintetsu Euro Transport)**.

### 3. LES PRODUITS ET LES FLUX.

La grande majorité des exportations japonaises concerne les pièces détachées, la matériel audiovisuel et l'industrie automobile.

Les importations sont constituées par des produits alimentaires, produits de luxe et produits métallurgiques. Un marché important pour ces deux sociétés est constitué par les importations japonaises des véhicules de particuliers allemands: la Nippon Express travaille pour BMW, et la KWE pour Mercedes.

### 4. LE PROCESSUS D'IMPLANTATION DES GROUPES NIPPONNS.

On distingue six étapes de base, à savoir:

- l'étude documentaire:

les sociétés étudient la couverture en entreprises japonaises du pays cible et déterminent les clients potentiels.

- la prise de contact avec la clientèle potentielle:

les sociétés indiquent leurs intentions de s'implanter à leurs clients qui possèdent des filiales dans

le pays cible. Ces derniers contactent leurs branches à l'étranger pour les informer sur l'intention d'implantation prochaine du client.

- la création de bureau de représentant;

il s'agit d'établir un bureau d'études de marché et de prospection des clients.

- le démarrage des activités;

l'objectif est de pouvoir offrir à ses clients une prestation au même niveau qu'au Japon. Le trafic est conçu uniquement dans le sens Japon-Europe.

- la création de la filiale;

l'intensification des échanges amène l'entreprise à construire des réseaux et à prospecter le marché local; une partie des échanges concerne désormais le trafic Europe-Japon et Europe-Etats Unis.

- l'extension des réseaux;

il s'agit d'établir d'autres filiales, de proposer des services complémentaires et de construire des stratégies de développement.



## 5. LE DEVELOPPEMENT.

Lors de leur implantation en Europe, ces groupes ont privilégié les pays dont les échanges avec le Japon sont les plus intenses : le Bénélux, l'Allemagne, et la Grande Bretagne.

Leur tout récent développement résulte des perspectives concrètes de la réalisation du marché unique.

La mise en place d'un réseau routier performant, le développement des activités logistiques et l'amélioration des systèmes informatiques semblent constituer des piliers du développement de ces groupes au niveau de la CEE.

La KWE semble privilégier la démarche marketing avec une offre personnalisée - d'où la volonté du groupe de créer un réseau routier de messagerie rapide.

La Nippon Express semble plutôt incline à conserver son activité de groupage exception faite le produit "Pelikan".

Ses réseaux routiers seraient constitués sur des longues trajets et aussi par groupage.