

Patrice SALINI

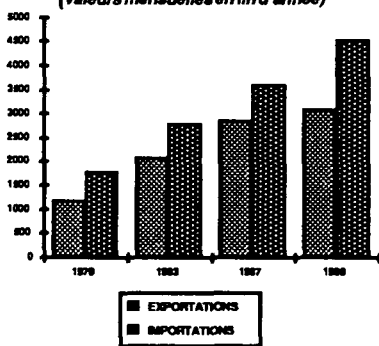
Nous poursuivons avec l'Espagne une série d'articles consacrés au Fret Express en Europe.

Une étude à paraître à l'OEST rassemble les informations en notre possession et présente notre analyse des stratégies en présence (*"Le fret express en Europe" OEST 200 Francs parution en novembre*).

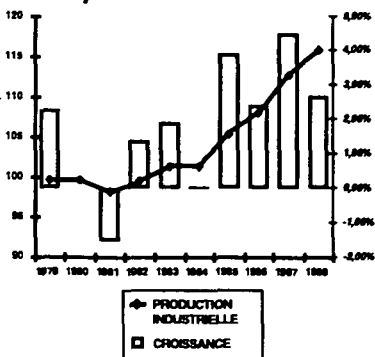
Les différents éléments présentés ci-dessous ont été tirés pour l'essentiel de l'étude de "TRIANGLE" : "The Spanish Express Market" - Mai 1989 (*Triangle Trans Limited 35 Castle Street, High Wycombe, Buckinghamshire, HP13 6RN, England. Tél. 44+(0)494450054 ; FAX 44+(0)494450836*).

Un marché en croissance explosive

Le commerce extérieur en millions d' ECUS
(valeurs mensuelles en fin d'année)



La production industrielle

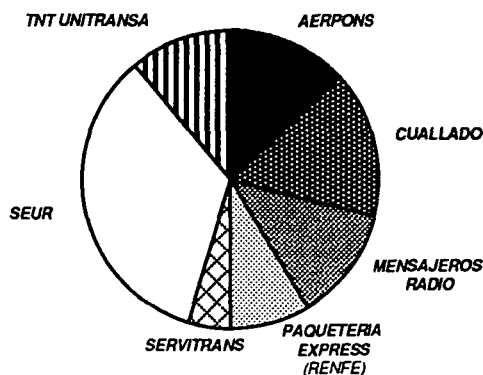


Le marché du fret express espagnol est très probablement celui dont la croissance est la plus importante en Europe. Certains analystes l'estiment à plus de 50 % par an.

Concentré à 60 % sur la Catalogne et la région Madrilène, cette expansion exceptionnelle est à relier avec celle de l'économie du pays (graphiques 1 & 2), mais elle demeure 10 fois plus rapide que celle de l'industrie.

Le marché est dans son ensemble dominé par un nombre restreint d'entreprises, parmi lesquelles SEUR apparaît comme la firme dominante.

Le poids relatif des principaux opérateurs espagnols (1)



(1) Les informations manquent pour des entreprises comme OCHOA, RIBES etc...

L'une des grandes spécificités de l'Espagne est sans doute de disposer d'opérateurs dynamiques et importants sur le marché de la course. De très nombreuses firmes (Industrie {20 % du marché}, services, banques) sont abonnées et permettent à ce segment de marché de représenter un volume d'affaires de l'ordre de 300 millions de dollars.

La course : Beaucoup de locaux mais un marché national

Ce chiffre est important, puisqu'il représente 30 % du marché total de l'express en Espagne (évalué à 1 milliard de \$ soit 6,5 milliards de Fr.). Son développement est en partie dû à la faible pénétration de la télécopie (FAX).

Bien qu'essentiellement urbain ou local, comme en Grande Bretagne, ce marché a donné naissance à des firmes disposant d'une bonne couverture nationale. Parmi elles, **MENSAJEROS RADIO** (40 millions de \$ de CA), détiendrait 10 % du marché national, suivi par **MARATHON EXPRESS**, et le routier **SEUR MENSAJEROS**, présent également sur ce segment de marché.

Fret express : un développement à venir

Le marché international est encore faiblement développé pour le fret express. Sur ce segment, le groupe TNT/ANSETT (3100 millions de \$ de C.A.) qui s'est porté acquéreur de 75 % d'**UNITRANSA** (35 millions de \$ de C.A.) en 1988 dispose d'une solide position, de même que **SEUR** (108 millions de \$ de C.A.), membre du consortium **EUROEXPRESS (CALBERSON, TRANSOFLEX {HANIEL}, LYNX {NFC}, VAN GEND & LOOS {NEDLLOYD...})**.

La course internationale : DHL dominant

Sur le marché de la course internationale, le marché est dominé par **DHL** (CA mondial de 1500 millions de \$, 260 en Europe dont 23 en Espagne) avec une part de marché proche de 50 %, suivi par des firmes comme **JET SERVICE** (15,5 millions de \$), **SEUR**, mais aussi **AERPONS** (42 millions de \$ de C.A., et lié à **FEDEX** et à **IBERIA**).

Un marché dynamique ...

Au total, le marché espagnol apparaît comme extrêmement dynamique, et plus diversifié que le marché français. De ce point de vue, et compte tenu du rythme important de création d'entreprises de course, il aurait de nombreuses similitudes avec le marché britannique. On retrouve cependant au premier rang, comme en France et en RFA, des entreprises ayant pour activité principale la messagerie, et disposant de réseaux denses et structurés.

Spécifique...

La spécificité du marché espagnol peut être trouvée dans la place particulière de TNT, grâce à l'acquisition d'**UNITRANSA** (anciennement du groupe **UNILEVER**), mais surtout d'entreprises comme **AERPONS**, promoteur du fret aérien en Espagne, et diversifiée sur route (Transportes **PONS**, 700 véhicules) et sur mer (**Transbalear SA**, 8 navires), ou **SERVITRANS** (14 millions de \$), né il y a 9 ans sur le marché de la course, et associé au géant **UPS** (11000 millions de \$).

Mature

C'est aussi un marché mature, comme en atteste l'importance des accords de réseaux développés par les firmes espagnoles (outre ceux déjà cités, relevons l'accord **OCHOA - SEABOURNE, SEUR - PUROLATOR**), et la restructuration de **PAQUETERIA EXPRESS** (28,5 millions de \$, service de la **RENFE**). Certains opérateurs Français et européens, voient là les éléments qui feront de l'Espagne l'élément indispensable de la structuration des réseaux européens de messagerie express avec la RFA et la France. La relative moindre concentration du marché facilitera sans doute le développement de nouveaux accords. Mais sauf renversements d'alliances, les possibilités diminuent de jour en jour. ■