

# BAROMÈTRE DE PERCEPTION DES CHARGEURS SUR LE TRANSPORT MARITIME

ÉDITION 2021



EURO  
GROUP  
CONSULTING

AUTF  
LA VOIX DES CHARGEURS

# Introduction

Cette édition du baromètre maritime a été réalisée pour la SiTL à l'occasion de la journée Maritime Day. Le baromètre a pour objectif de donner la parole aux chargeurs et d'évaluer leur perception en matière de transport maritime.

Le cabinet Eurogroup Consulting réalise en partenariat avec AUTF la seconde édition de ce baromètre sur le transport maritime.

Ces éléments seront mis à jour d'une année sur l'autre pour définir des tendances et proposer ainsi une vision aux acteurs du secteur. Les éléments d'analyse de l'édition 2021 se basent sur les faits de l'année 2020 et le premier semestre 2021.

Les propos recueillis permettent de dresser un état des lieux de la répartition modale privilégiée par les chargeurs pour transporter leurs marchandises, de la lisibilité de l'offre maritime et de la satisfaction associée. De ces considérations se dégagent des tendances d'évolution du transport maritime pour les prochaines années.

Nous remercions les chargeurs qui ont pris le temps de participer à cette seconde édition.

# Sommaire

1/	Fiche d'identité du baromètre	Page 4
2/	Caractéristiques du panel	Page 5
3/	Achat de transport	Page 6
4/	Places portuaire	Page 7
5/	Transport terrestre	Page 9
6/	Compagnies maritimes	Page 10
7/	A propos d'Eurogroup Consulting	Page 12



## Echantillon

Le panel est composé de chargeurs industriels et distributeurs. Ils sont en charge des activités de transport pour leur entreprise.

C'est la seconde édition de ce baromètre maritime.



## Mode d'administration

Un questionnaire en ligne a été adressé aux professionnels du secteur avec l'aide de l'Association des Utilisateurs de Transport de Fret (AUTF) et des autres associations professionnelles représentant les chargeurs.



## Période d'administration

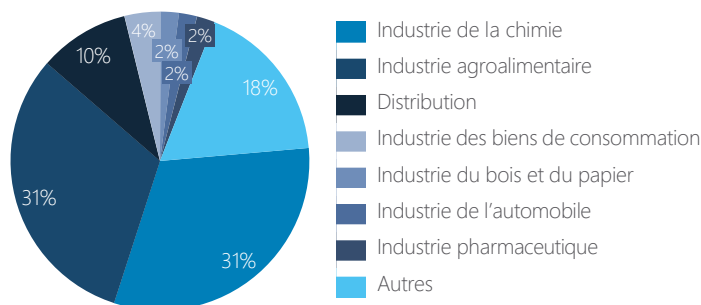
La période de consultation a eu lieu de juillet à septembre 2021.

Le précédent baromètre publié en mars 2020 portait sur les faits de 2019 ; les comparaisons entre années se font sur l'année d'édition des baromètres.

Le panel est composé d'ETI et de grands groupes intervenant principalement dans les secteurs de la chimie, de l'agroalimentaire et de la distribution

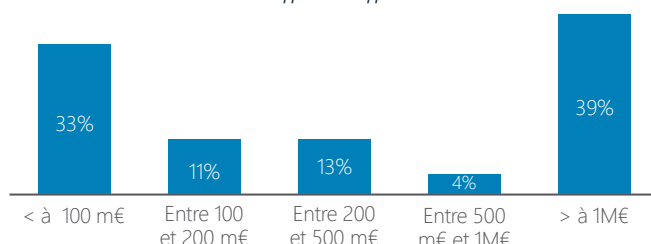
- 72% du panel est composé d'acteurs intervenant dans les secteurs de l'industrie de la chimie, de l'industrie agroalimentaire et de la distribution.

Secteurs d'activité



- Le panel est composé d'un tiers d'entreprises réalisant moins de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et de 39% d'entreprises réalisant plus de 1 milliard de chiffre d'affaires.

Chiffre d'affaires



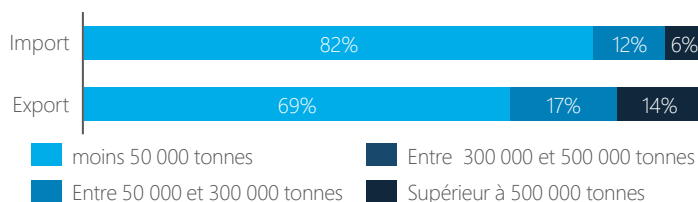
- 55% du panel est à la fois importateurs et exportateurs.

Importateur - Exportateur



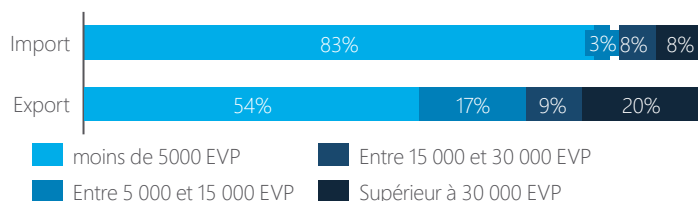
- 31% du panel exporte plus de 50 000 tonnes de marchandises par an. Ils sont 18% à importer plus de 50 000 tonnes de marchandises par an.

Tonnages de vrac transportés par an



- 29% du panel exporte plus de 15 000 EVP par an. Ils sont 16% à importer plus de 15 000 EVP par an.

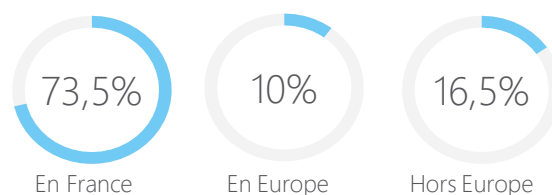
Quantités d'EVP transportés par an



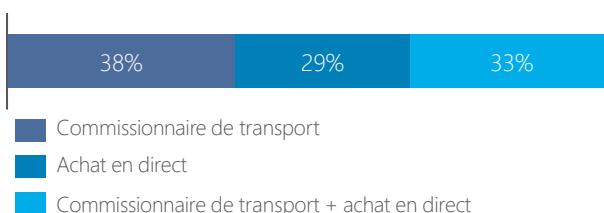
# La majorité du panel est décisionnaire sur le choix de la compagnie maritime, du port ou du transporteur terrestre

- 73,5% du panel a son centre de décision situé en France pour l'achat de transport.
- 38% du panel fait appel aux services d'un commissionnaire de transport. Un tiers du panel gère une partie de son transport en direct et fait appel à un commissionnaire pour des flux spécifiques.
- 69% du panel déclare être décisionnaire sur le choix de la compagnie maritime. Ils sont 88% à décider du choix du port et 77% à décider du choix transport terrestre.
- Lorsque les services d'un commissionnaire de transport sont utilisés, 92% du panel cherche à discuter voire influencer le choix du port. C'est 16 points de plus par rapport à la précédente édition.
- 40% du panel estime n'avoir aucun intérêt à discuter ou influencer le choix du transporteur terrestre.
- L'incoterm le plus utilisé pour les importations et les exportations est le Cost and Freight où le chargeur « vendeur » prend en charge le préacheminement, le chargement et le transport maritime.

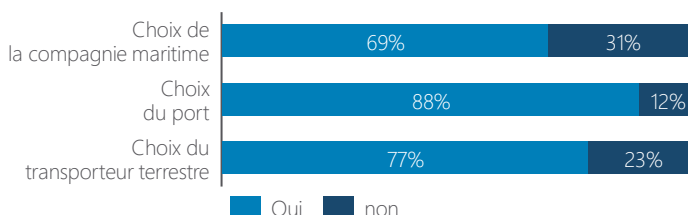
## Localisation des centres de décision pour l'achat de transport



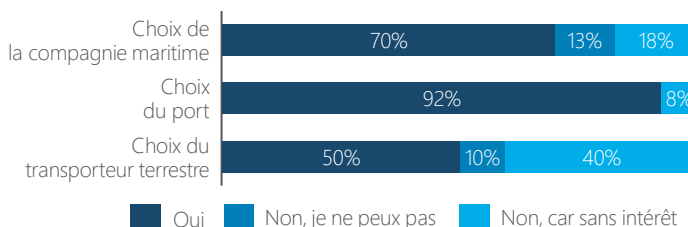
## Mode d'achat de transport



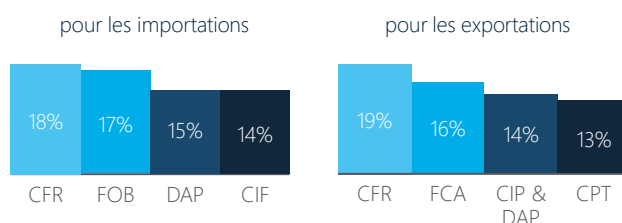
## Décision sur l'achat de transport



## Influence / discussion sur l'achat de transport



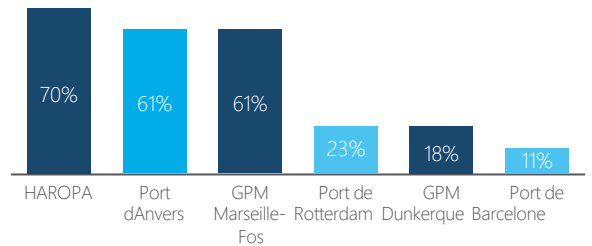
## Incoterms les plus utilisés



# Le panel utilise majoritairement les ports de HAROPA, d'Anvers et de Marseille-Fos pour les flux au départ ou à destination de la France

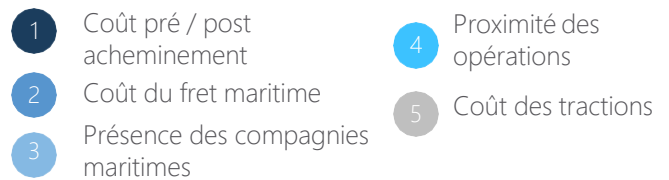
- Le panel utilise les 3 principales portes d'entrée du territoire français : HAROPA, Marseille-Fos et Dunkerque, ainsi que des ports situés sur le range Nord (Anvers et Rotterdam) et le range Sud (Barcelone).

Top 6 des ports utilisés par les chargeurs



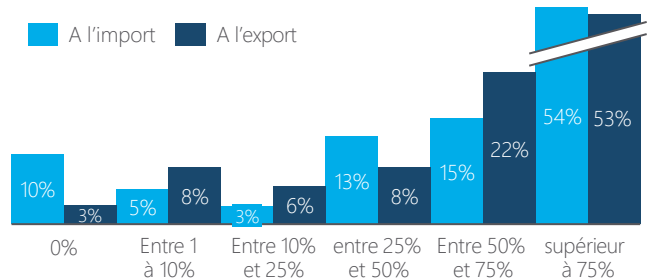
- Les principaux critères de choix d'un port pour le panel sont identiques à l'édition précédente : coûts, présence des compagnies maritimes, présence d'industries et de plateformes logistiques.

Top 5 des critères pour le choix d'un port



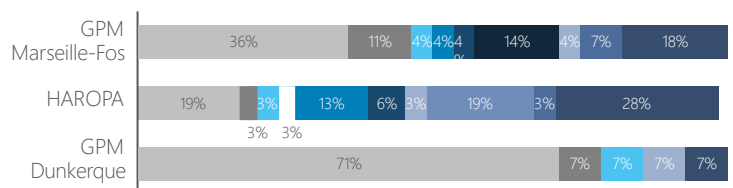
- La moitié du panel fait passer plus de 75% de ses volumes de marchandises par les ports français à l'import et à l'export.

Part des volumes de marchandises passant par les ports français

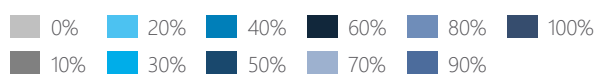
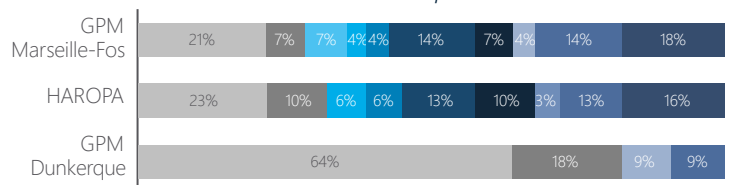


- La majorité du panel utilise plusieurs ports pour le transport des marchandises. 28% du panel utilise exclusivement les ports de HAROPA pour l'importation des marchandises. Ils sont 18% à utiliser exclusivement le GPM Marseille-Fos à l'import et à l'export.

Part des volumes passant par les ports français à l'import



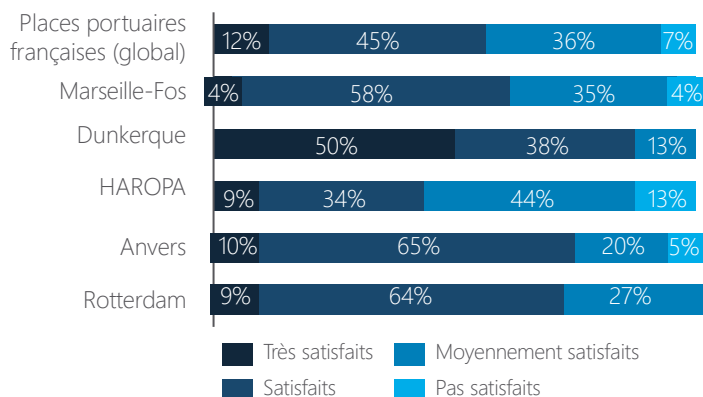
à l'export



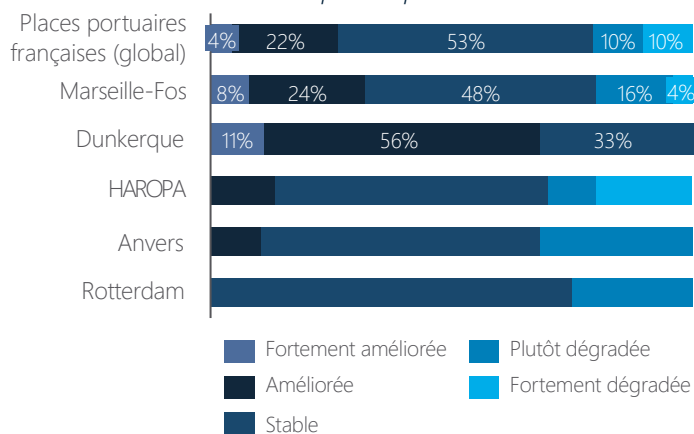
# Le niveau de satisfaction et la qualité de service des places portuaires françaises sont en amélioration

- 57% du panel est très satisfait ou satisfait des places portuaires françaises. C'est 16 points de plus par rapport à la précédente édition.
- La place portuaire de Dunkerque enregistre comme l'année dernière le meilleur résultat avec 50% de répondants très satisfaits.
- Les places portuaires de Marseille-Fos et de HAROPA progressent aussi, avec respectivement 62% et 43% de chargeurs très satisfaits et satisfaits.
- 26% du panel déclare que la qualité de service des places portuaires françaises s'est fortement améliorée ou améliorée. C'est 10 points de plus par rapport à la précédente édition.
- Les principaux axes de progrès des ports français sont dans la continuité de la précédente édition : amélioration des opérations maritimes et portuaires et transparence des coûts.
- Le panel est davantage sollicité par les ports français (GPM Dunkerque, HAROPA et GPM Marseille-Fos) que par les autres ports européens pour faire transiter ses marchandises.

## Niveau de satisfaction des places portuaires



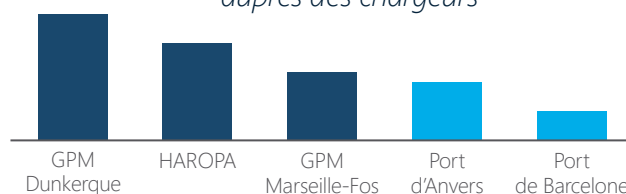
## Evaluation de la qualité de service des places portuaires



## Axes de progrès prioritaires pour les ports français

- Fluidité du passage de la marchandise
- Transparence des coûts
- Offre d'escales
- Traitement des marchandises
- Transparence sur le déroulement des opérations

## Ports les plus actifs commercialement auprès des chargeurs





# Le transport routier continue d'être plébiscité pour les pré et post acheminements

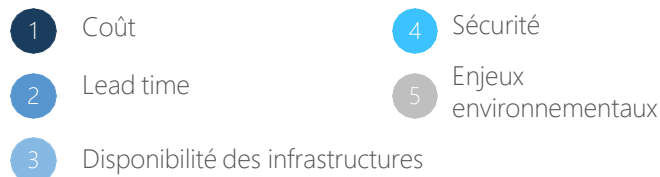
- Les engagements des chargeurs en matière de report modal pour leurs transports en pré et post acheminement sont en augmentation par rapport à la précédente édition. C'est 4 points supplémentaires pour le transport ferroviaire et 6 points supplémentaires pour le transport fluvial.

## Engagements des chargeurs en matière report modal



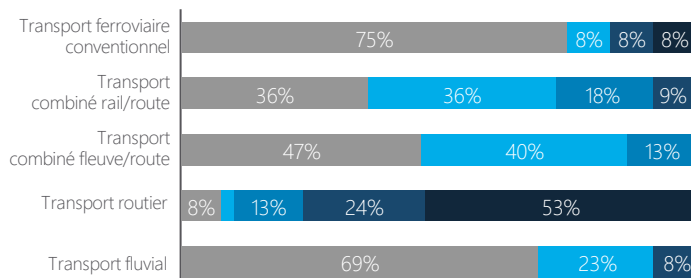
## Critères pour le choix du transport terrestre en pré et post acheminement

- Les critères de choix du transport terrestre s'inscrivent dans la continuité de la précédente édition : coût, lead time et disponibilité des infrastructures.

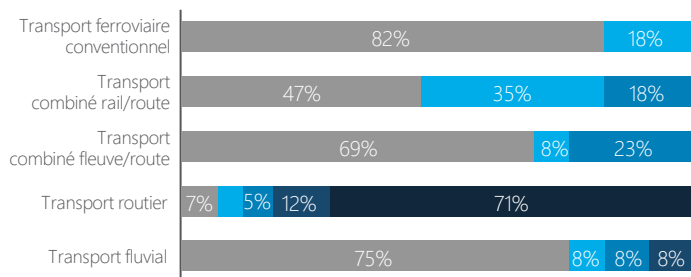


- La moitié du panel utilise le transport routier à plus de 75% pour le pré acheminement sur le territoire français.
- 71% du panel utilise le transport routier à plus de 75% pour le post acheminement sur le territoire français.

## Modes de transport terrestre utilisés pré acheminement



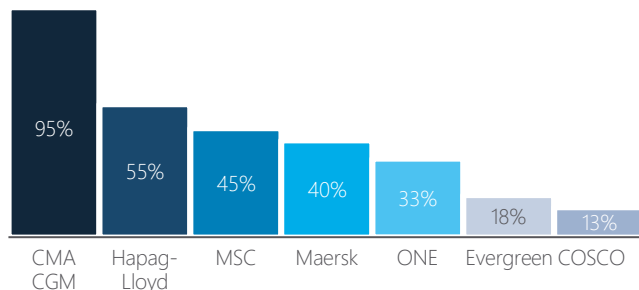
## Post acheminement



# Pour le panel, la performance des compagnies maritimes s'est dégradée sur une majorité de critères

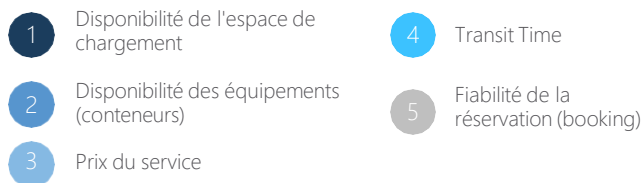
- La grande majorité du panel fait appel aux services de plusieurs compagnies maritimes. La CMA-CGM reste la compagnie maritime la plus sollicitée par le panel. Hapag-Lloyd prend la deuxième place cette année devant MSC, Maersk et ONE.

Compagnies maritimes les plus utilisées



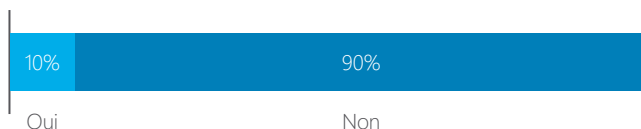
- Les principaux critères pour le choix d'une compagnie maritime portent sur la disponibilité de l'espace de chargement, la disponibilité des conteneurs et le prix du fret maritime.

Critères pour le choix d'une compagnie maritime



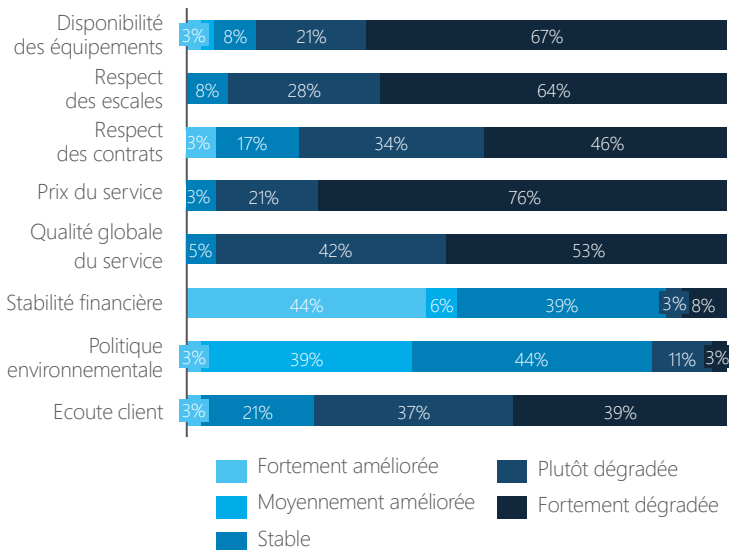
- Seulement 10% du panel déclare disposer de contrat, de type SLA, avec les compagnies maritimes.

Contractualisation avec les compagnies maritimes



- Le panel juge que la performance des compagnies maritimes s'est largement dégradée sur une majorité de critères.

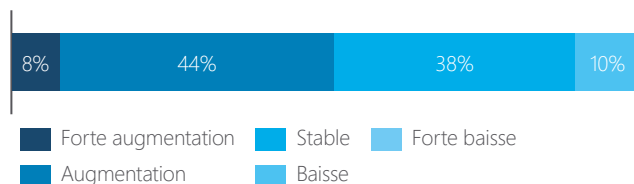
Evaluation de la performance des compagnies maritimes



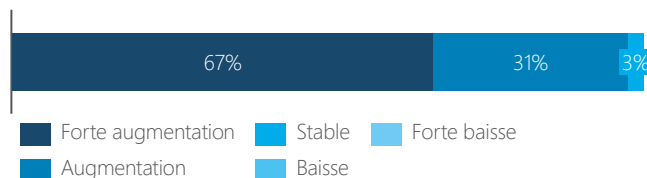
# La situation au 1<sup>er</sup> semestre 2021 s'est dégradée avec une baisse du niveau de service des compagnies maritimes et de nombreuses problématiques rencontrées

- 52% du panel a vu ses volumes maritimes augmenter au 1<sup>er</sup> semestre 2021 en comparaison au 1<sup>er</sup> semestre 2020. 98% du panel a vu aussi son budget de transport maritime augmenter.
- Le panel juge que le niveau de service apporté par les compagnies maritimes durant 1<sup>er</sup> semestre 2021 est très en-deçà des attentes (64%).
- Les problématiques rencontrées en 2020 par le panel ont continué au 1<sup>er</sup> semestre 2021 : hausse des taux de fret, pénurie de conteneurs, manque d'espace à bord...
- Plus de la moitié du panel a dû trouver des alternatives pour 30 à plus de 50% des opérations de transport en 2020.
- Cette situation s'est aggravée au le 1<sup>er</sup> semestre 2021. Plus de deux tiers du panel ont dû trouver des alternatives pour 30 à plus de 50% des opérations de transport.

Evolution des volumes maritimes  
Comparaison 1<sup>er</sup> semestre 2021 Vs 1<sup>er</sup> semestre 2020



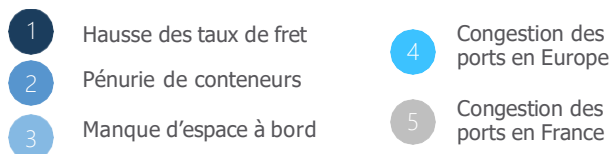
Evolution du budget de transport maritime  
Comparaison 1<sup>er</sup> semestre 2021 Vs 1<sup>er</sup> semestre 2020



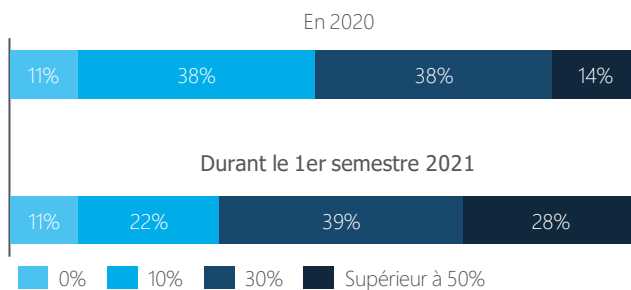
Niveau de service apporté par les compagnies maritimes utilisées durant 1<sup>er</sup> semestre 2021



Classement des problématiques rencontrées durant le 1<sup>er</sup> semestre 2021



Part des opérations pour lesquelles les chargeurs ont dû trouver des alternatives



## A propos

**Eurogroup Consulting** est un cabinet de conseil en stratégie, management et organisation. Créé en 1982, le cabinet est indépendant et d'essence européenne.

Avec 3700 consultants présents dans 38 pays (grâce à son réseau Nextcontinent) et 400 collaborateurs en France, le cabinet est connu et reconnu pour ses interventions dans tous les domaines d'activité, dans le secteur privé, public et social.

**Eurogroup Consulting** se distingue par une approche originale et indépendante du métier du conseil : la transformation positive. Le cabinet accompagne ses clients et propose des solutions efficaces, fondées sur le respect des personnes, la culture de chaque entreprise et le plaisir de créer et collaborer ensemble.

Fort de son engagement de longue date et de sa conviction de l'importance des transformations sociale, sociétale, environnementale et technologique, **Eurogroup Consulting** a construit un écosystème large pour faire de chaque changement nécessaire, une démarche comprise et vécue comme une transformation utile et durable.

**Eurogroup Consulting**, via sa Fondation, réaffirme et prolonge son engagement sociétal et se mobilise aujourd'hui pour la réinsertion dans la vie active.

## Nos savoir-faire



**Stratégie** : maximiser l'empreinte de votre entreprise



Piloter vos **programmes complexes**



**Relation client** : conquérir, développer, fidéliser vos clients



Réussir votre **transformation digitale**



**Mobilisation & RH** : conquérir, développer, fidéliser vos collaborateurs



Optimiser et aligner vos **systèmes d'information**



**Excellence opérationnelle** : garantir une performance durable



Mettre en œuvre vos **projets réglementaires** et de **gestion des risques**

## Nos secteurs d'activités

- Aérospatial, Défense et sécurité
- Gouvernement, territoires et institutions
- Mobilités
- Santé, social et solidarités
- Services financiers
- Utilities et autres industries

## Nos thématiques transverses

- Digital
- Transitions
- Excellence opérationnelle

- **Autorités publiques** : conventionnements, création d'une autorité organisatrice de transport, élaboration de stratégies sectorielles.
- **Gestionnaires d'infrastructures** : étude prospective, élaboration de projet stratégique, audit organisationnel de grands établissements gestionnaire d'infrastructures, conception et déploiement d'un dispositif de pilotage et de reporting des projets d'investissements, intégration de la satisfaction client dans les pôles d'échanges.
- **Acteurs du transport public** : évolution de la politique tarifaire d'un opérateur de bus, évolution des offres de service, métiers et démarche managériale associée, politique et organisation de la relation clients à distance.
- **Logisticiens** : fiabilisation de chiffre d'affaires, création d'offres, études de marchés, amélioration de la performance opérationnelle de la supply chain, optimisation des flux.
- **Numérique** : conception d'expériences utilisateurs et de services numériques désirables, mobilisation autour des transformations numériques et conduite du changement avec de nouveaux outils numériques, intégration des approches quantitatives, de l'analyse de données massives et de l'intelligence artificielle dans la réalisation des enjeux des organisations.

Anne-Laure Noat

Associée

[Anne-laure.noat@eurogroupconsulting.com](mailto:Anne-laure.noat@eurogroupconsulting.com)

Mob. : +33(0)6 11 48 51 94

Romain Binard

Directeur associé

[Romain.binard@eurogroupconsulting.com](mailto:Romain.binard@eurogroupconsulting.com)

Mob. : +33(0)6 46 45 76 43



[www.eurogroupconsulting.com](http://www.eurogroupconsulting.com)



[eurogroupconsulting](https://www.instagram.com/eurogroupconsulting)



[EurogroupConsulting](https://www.linkedin.com/company/EurogroupConsulting)



[EurogroupFR](https://twitter.com/EurogroupFR)



24

