

Communiqué de presse
Diffusion immédiate

NOVEA DRESSE SON PREMIER BILAN DE L'ANNEE 2005

Pour mieux préparer la rentrée 2006, NOVEA, le spécialiste de la course et du transport express, fait un bref état des lieux de son secteur d'activité. Il apparaît que c'est un marché de plus en plus confronté à certains enjeux que la profession attribue à la mauvaise conjoncture économique. Il reste néanmoins de nombreuses perspectives de croissance pour NOVEA, qui intègre d'autres stratégies tout en s'adaptant à la demande.

En France, le transport léger représente aujourd'hui quelques 19200 entreprises avec un chiffre d'affaire global de 4 milliards d'euros. Malgré un recul de ce chiffre d'affaire en 2004 et des perspectives de légère régression en 2005, l'analyse de NOVEA fait ressortir une progression encourageante pour l'année à venir.

La Course et le Transport Express : un segment en difficulté

La hausse significative du prix du pétrole (près de 30% en 2006) est l'un des problèmes majeurs rencontrés par la profession. Cette augmentation se répercute inévitablement sur les prix, entraînant ainsi une baisse de la demande. En effet, contrairement au secteur du Transport Lourd, aucune aide de l'Etat n'est accordée aux entreprises pour qui, comme NOVEA, le pétrole représente plus de 16% du coût de revient. Ce problème s'ajoute à la politique globale de réduction des coûts engagée par la plupart des clients, entraînant ainsi un léger recul de la consommation.

Par conséquent, pour conserver sa place sur le marché, chaque société de course doit:

- améliorer l'offre de services par une montée en gamme des prestations et proposer une offre plus adaptée aux besoins de la clientèle,
- élaborer une stratégie de croissance externe et organique permettant de trouver un juste équilibre entre offre et demande.

L'adoption de stratégies innovantes : moteur de la croissance

NOVEA s'est résolument engagé dans la voie de la maîtrise des technologies nouvelles, considéré comme un outil privilégié au service de son développement économique.

La société utilise ainsi de nouveaux instruments de communication: elle fut la première à créer le *Web client* et à intégrer le système de géolocalisation des coursiers par GPS.

(cf. <http://novea.fr/webclient/default.asp>).

Pour prolonger son effort commercial, NOVEA envisage également une croissance par l'acquisition d'autres sociétés de courses. Pour Mickael MACE, Président-Directeur général de NOVEA, « *cette stratégie permet de mettre en place une distribution sélective pour favoriser le service et la proximité. Notre répartition géographique, de plus en plus homogène, encourage l'interaction avec nos clients pour personnaliser notre offre et satisfaire les besoins de chacun.* »

Ces stratégies - déjà adoptées en 2005 - visent à accroître l'activité économique et améliorer l'offre de service.

Le dynamisme du secteur de la Course et du Transport Express tend à s'essouffler en raison de la concurrence et des augmentations de charges. Pourtant, il reste certaines perspectives de croissance pour les sociétés visant un développement par l'investissement et l'intégration de nouvelles technologies. Mais il est aussi évident que les conditions de cette progression deviennent de plus en plus complexes pour fidéliser la clientèle.

Contact presse :

Magalie DEMOETE
22 rue Lavoisier 92000 Nanterre
06.73.35.00.84 ou mdemoete@novea.fr

