



Votre avantage concurrentiel est maintenant l'avantage de vos concurrents



Pendant des années, les grands parcs commerciaux ont eu un avantage considérable sur les parcs de petite taille.

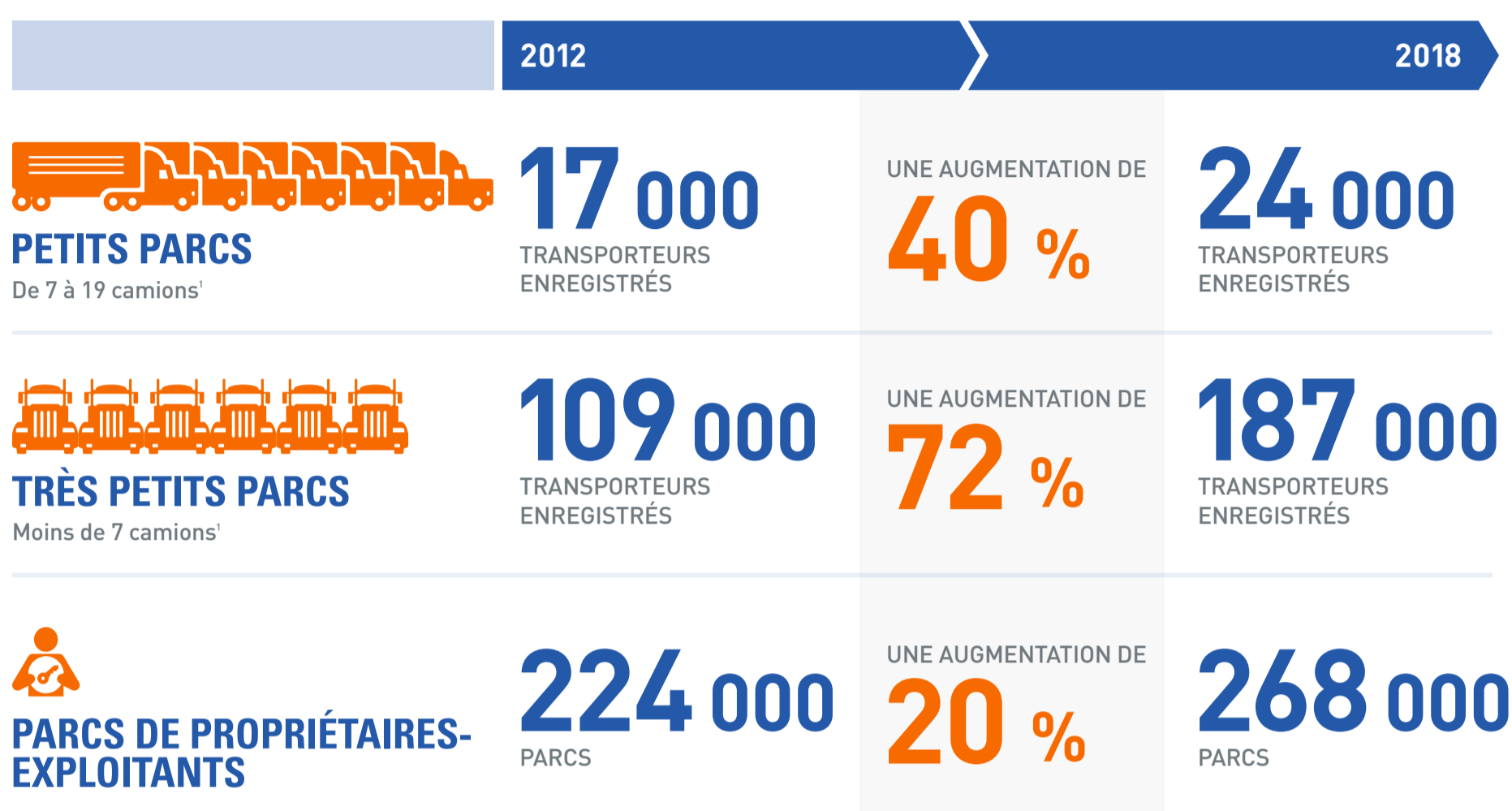
En raison de leur taille, de leur pouvoir d'achat et des économies d'échelle qui en résultent, les grands parcs ont été en mesure d'acheter plus souvent des camions neufs. Grâce à des coûts d'entretien inférieurs et à des véhicules plus économes en carburant, ils ont été en mesure de répercuter aux clients les économies réalisées sur les coûts par kilomètre parcouru — un avantage en matière de coût que la plupart des parcs plus petits ne pouvaient égaler.

Jusqu'à maintenant.

Au cours de la dernière décennie, une autre histoire a commencé à voir le jour, notamment en ce qui concerne l'évolution de la concurrence et des possibilités.

La forte croissance ne vient pas des grands parcs

Les petits parcs, les parcs de taille moyenne et les propriétaires-exploitants indépendants ont rapidement et considérablement augmenté en nombre au cours de la dernière décennie.



Tous les nombres de parcs et de transporteurs enregistrés sont approximatifs.

Les conducteurs s'orientent vers les petits parcs

Entre 2012 et 2018
535 000 nouveaux conducteurs ont rejoint le secteur des parcs commerciaux¹

322 000

ont rejoint les parcs comptant moins de 100 camions¹



225 000

ont rejoint les parcs comptant moins de 20 camions¹



SEULEMENT 155 000

ont rejoint les parcs comptant plus de 500 véhicules¹



Un accès plus facile à l'information

Les dernières tendances tarifaires sont disponibles pour vous aider à trouver les meilleurs itinéraires²

Plus de capacités en ligne

Les propriétaires-exploitants peuvent désormais utiliser des plates-formes telles que Truckstop.com pour améliorer leurs exploitations³

Les petits parcs ont maintenant les outils des grands parcs

Les parcs commerciaux de petite et moyenne tailles ont désormais accès à des outils leur permettant de réduire les coûts par kilomètre, ces outils étant auparavant mis à la disposition exclusive des grands parcs commerciaux.

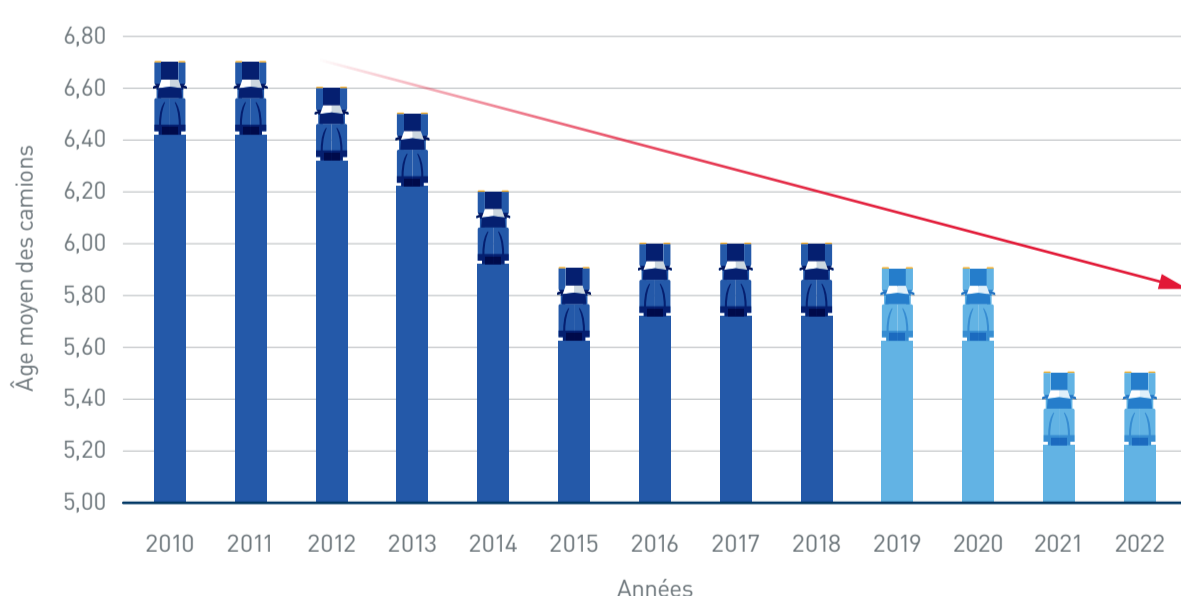
De meilleurs outils pour les tâches quotidiennes

De nouvelles options peuvent être utilisées pour la solvabilité, les recouvrements, la rapidité de paiement¹

L'augmentation de la concurrence ne ralentit pas

Les chiffres montrent que de plus en plus de camions neufs sont achetés par des parcs commerciaux de toutes tailles et cette tendance se poursuivra au fur et à mesure que la concurrence augmentera.

La population active de classe 8 rajeunit²



Vous avez besoin d'un nouvel avantage pour une nouvelle ère

Plus que jamais, les grands parcs de véhicules doivent trouver de nouveaux moyens de reconquérir leur avantage concurrentiel par rapport aux petits parcs.



Cela signifie trouver un meilleur moyen de maximiser les performances des moteurs, le rendement du carburant et la disponibilité afin d'exploiter tout le potentiel des véhicules que vous avez récemment achetés.

Cela commence par un examen de plus près de l'huile moteur et des pratiques d'entretien qui permettent à vos moteurs de fonctionner.

Votre parc perd-il son avantage concurrentiel ?

VOYEZ COMMENT L'ARRÊTER >